

***IMPRESSION MANAGEMENT CALON MENANTU
TERHADAP CALON MERTUA***



SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi
(S.I.Kom) Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN
Alauddin Makassar**

Oleh

ST.MAGFIRAH CAHYANI

NIM: 50700115081

**FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR**

2019

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI


Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : St. Magfirah Cahyani
Nim : 50700115081
Tempat/Tgl. Lahir : Gowa, 04 Oktober 1996
Jur/Prodi/Konsentrasi : Ilmu Komunikasi
Fakultas/Program : Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Alamat : Jl. Benteng Somba Opu, Jenetallasa
Judul : *Impression Management* Calon Menantu Terhadap Calon Mertua

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa karya ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh batal demi hukum.

Samata-Gowa,.....2019

Penyusun


ST. MAGFIRAH CAHYANI
Nim : 50700115081

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul, "**Impression Management Calon Menantu Terhadap Calon Mertua**", yang disusun oleh **St. Magfirah Cahyani**, NIM: **50700115081**, mahasiswa Jurusan Ilmu Komunikasi pada Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Alauddin Makassar, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang *munaqasyah* yang diselenggarakan pada hari Jum'at, tanggal 09 Agustus 2019 M, bertepatan dengan 08 Dzulhijjah 1440 H, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom) pada Fakultas Dakwah dan Komunikasi Program Ilmu Komunikasi.

Makassar, 12 Agustus 2019 M.

11 Dzulhijjah 1440 H.

DEWAN PENGUJI

Ketua	: Dr. Ramsiah Tasruddin, S.Ag., M.Si
Sekretaris	: Dr. Rosmini, M. Th. I
Munaqisy I	: Mudzhira Nur Amrullah S.Sos., M.Si
Munaqisy II	: Jalaluddin. B, SS., MA
Pembimbing I	: Dr. H. Kamaluddin Tajibu, M. Si
Pembimbing II	: Suryani Musi, S.Sos., M.I.kom

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Diketahui oleh:

Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Alauddin Makassar

Prof. Dr. H. Abd. Rasvid Masri, S.Ag., MPd., M.Si., MM

NIP. 19690827 199603 1 004

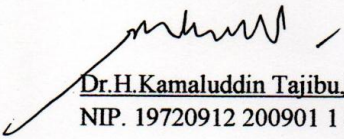
Fakultas Bermartabat

PERSETUJUAN PEMBIMBING

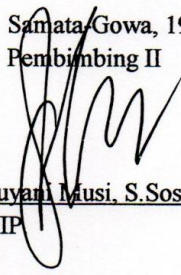
Pembimbing penulisan draf skripsi saudara St.Magfirah Cahyani, NIM: 50700115081 mahasiswa jurusan Ilmu Komunikasi pada Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Alauddin Makassar, setelah meneliti dan mengoreksi secara seksama draf skripsi yang berjudul ***"Impression Management Calon Menantu Terhadap Calon Mertua"***, memandang bahwa draf skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah dan dapat disetujui ke ujian hasil.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dipergunakan dan diproses lebih lanjut.

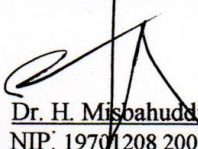
Pembimbing I


Dr.H.Kamaluddin Tajibu,M.Si
NIP. 19720912 200901 1 009

Samata Gowa, 19 Juli 2019
Pembimbing II


Suyani Musi, S.Sos, M.I.Kom
NIP

Diketahui oleh:
An. Dekan
Wakil Dekan Bid. Akademik
dan Pengembangan Lembaga


Dr. H. Misbahuddin, M.Ag
NIP. 19701208 200003 1 001

Fakultas Bermartabat

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ
أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Assalamu Alaikum Warahmaullahi Wabarakatuh

Syukur Alhamdulillah, segala puji hanya kepada Allah SWT penulis haturkan yang sebesar-besarnya atas segala nikmat yang telah dilimpahkan kepada penulis diantaranya nikmat iman, kesehatan, kesempatan, dan ilmu pengetahuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini setelah melalui beberapa proses yang sangat panjang mulai dari proses belajar, bimbingan, penelitian, sampai selesai. Salawat serta salam mudah-mudahan tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa kita dari zaman kebodohan menuju zaman kepintaran seperti yang kita rasakan sampai sekarang.

Dalam penyusunan ini penulis banyak menjumpai hambatan dan tantangan namun kekuatan doa dan dukungan dari orang-orang yang terkasihlah yang penulis jadikan acuan untuk terus maju hingga akhirnya mampu menyelesaikan skripsi ini.

Dalam kesempatan ini penulis juga menyadari tanpa adanya bantuan dan partisipasi dari berbagai pihak, skripsi ini tidak dapat terselesaikan seperti yang diharapkan. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis sampaikan penghargaan dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Rektor Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, Prof. H. Hamdan Juhannis, M.A., Ph.D, beserta Prof. H. Mardan, M.Ag. selaku Wakil Rektor I, Prof. Dr. Wahyuddin Naro, M.Pd. selaku Wakil Rektor II, Prof. Dr. Darussalam Syamsuddin, M.Ag. selaku Wakil Rektor III, dan Dr. H. Kamaluddin Abunawas, M.Ag selaku Wakil Rektor IV atas segala fasilitas yang diberikan.
2. Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Prof. Dr. H. Abd. Rasyid Masri, S.Ag., M.Pd., M.Si., MM, beserta Wakil Dekan I Dr. H. Misbahuddin, M.ag., Wakil Dekan II Dr. H. Mahmuddin, M.Ag., dan Wakil Dekan III Dr. Nur Syamsiah, M.Pd.I., Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Alauddin Makassar yang telah mengelola Fakultas Dakwah dan Komunikasi serta memimpin penuh tanggung jawab.
3. Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi, Dr. Ramsiah Tasruddin, S.Ag., M.Si., dan Dr. Rosmini, M. Th.I, Seretaris Jurusan Ilmu Komunikasi beserta staf Jurusan Ilmu Komunikasi.
4. Ketua Jurusan KPI, Dr. H. Kamaluddin Tajibu, M. Si, selaku pembimbing I dan Suryani Musi, S.Sos., M.I.Kom, selaku pembimbing II Yang telah memberikan arahan, kritik, dan saran yang konstruktif kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Mudzhirah Nur Amrullah, S.Sos., M.Si, selaku penguji I dan Bapak Jalaluddin B, SS., MA, selaku penguji II yang telah memberikan masukan, saran, dan kritik kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
6. Kepala Perpustakaan UIN Alauddin Makassar dan serta perpustakaan Fakultas dakwah dan Komunikasi dan seluruh stafnya yang telah memberikan

7. pelayanan bagi penulis dalam menyiapkan segala referensi yang dibutuhkan dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Para Dosen UIN Alauddin Makassar, terkhusus dosen Fakultas Dakwah dan Komunikasi yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan bagi penulis.
9. Terima kasih kepada operator jurusan Ilmu Komunikasi, Bapak Muh. Rusli, S.Ag.,M.Fil.I, yang sangat baik hati kepada penulis dan mau membantu penulis walaupun sudah jam pulang kantor.
10. Keluarga besar Ilmu Komunikasi, terkhusus IKOM C 2015 yang senantiasa memberikan dukungan dan menemani dalam suka dan duka.
11. Terima kasih kepada Moh Al Ilham yang senantiasa membantu penulis dikala suka maupun duka, juga sahabat-sahabat penulis, Risma Alviyanti, Muthia Khairil Anwar, Tazkiah Fitrah, Amal Fajri Asti, Nuningsih, Fitrah Arini dan teman-teman yang lain yang telah baik hati memberi dukungan dan motivasi.
12. Sahabat-sahabat penulis yang tidak bisa disebutkan satu-satu.
13. Terima Kasih kepada KKN angkatan 60 Kususnya Posko Desa Palangka, Kecamatan Sinjai Selatan yang sampai saat ini masih setia memberi semangat. Akhirnya hanya kepada Allah swt. penulis serahkan segalanya. Semoga semua pihak yang telah banyak membantu penulis dalam penulisan skripsi mendapat ridho dan rahmat-Nya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya terkhusus bagi penulis.
14. Terkhusus Kepada kedua orang tua penulis, yakni Bapak Samsuddin dan Ibu St.Hatijah yang senantiasa memberi baik dukungan maupun doa dalam setiap langkah penulis dan juga telah membiayai pendidikan penulis serta Kakak dan adik penulis Ridho Ashari dan St.Istiqomah, juga tak lupa keluarga besar yang

15. yang turut andil dalam memberi dukungan dan sokongan bagi penulis.

Semoga dengan hadirnya tulisan ini dapat menjadi referensi dan informasi dari para akademisi maupun praktisi yang ingin mengetahui *Impression Management* Calon Menatu Terhadap Calon Mertua

Akhir kata, semoga Allah SWT senantiasa membalas amal baik yang kalian berikan, Amin Yaa Robbal A'lamin. Demikian Penyusunan tugas akhir ini, semoga bermanfaat bagi kita semua.

Wassalamu Alaikum warahmatullahi Wabarakatuh

Samata-Gowa,... Agustus 2019

Penulis,

St. Magfirah Cahyani

NIM: 50700115081

DAFTAR ISI

JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus.....	5
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Kajian Pustaka/ Penelitian Terdahulu.....	6
E. Tujuan Penelitian.....	10
F. Manfaat Penelitian.....	10
1. Manfaat Teoritis.....	10
2. Manfaat Praktis.....	10
BAB II TINJAU TEORETIS	
A. Komunikasi Antarpribadi.....	11
1. Pengertian Komunikasi Antarpribadi.....	11
2. Karakteristik Komunikasi Antarpribadi.....	13
3. Hambatan Komunikasi Antarpribadi.....	13
4. Cara Mengatasi Hambatan Komunikasi Antarpribadi.....	19
B. Komunikasi Non-verbal.....	20
1. Jenis Komunikasi Non-verbal.....	22
2. Manfaat Komunikasi Non-verbal.....	23
C. <i>Impression Management theory</i>	23
D. Perlunya Membangun Komunikasi Antara Calon Menantu dan Calon Mertua.....	28
E. Tinjauan Islam Tentang Komunikasi Antarpribadi.....	30
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Lokasi Penelitian	32
1. Jenis Penelitian.....	32
2. Lokasi Penelitian.....	32

B. Pendekatan Penelitian.....	32
C. Sumber Data.....	33
1. Primer	33
2. Sekunder.....	39
D. Teknik Pengumpulan Data.....	41
E. Instrumen Penelitian.....	41
F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data.....	42
1. Reduksi Data.....	42
2. Penyajian Data.....	43
3. Penarikan Kesimpulan.....	
BAB IV IMPRESSION MANAGEMENT CALON MENANTU	
TERHADAP CALON MERTUA	44
A. Gambaran Umum Kabupaten Gowa.....	51
B. <i>Impression Management</i> Calon Menantu terhadap Calon Mertua.....	
C. Hambatan Dalam Membangun <i>Impression Management</i> Antara Calon Menantu dan Calon Mertua.....	66
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	79
B. Implikasi.....	79
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

ABSTRAK

Nama : St.Magfirah Cahyani
Nim : 50700115081
Judul : *Impression Management* Calon Menantu Terhadap Calon Mertua
Pembimbing I : Dr. H. Kamaluddin Tajibu, M.Si
Pembimbing II: Suryani Musi, S. Sos., M. I. Kom

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui *impression management* calon menantu terhadap calon mertuanya, dan hambatan dalam membangun *impression management* antara calon menantu dan calon mertua.

Jenis penelitian ini bersifat kualitatif deskriptif, dengan menggunakan beberapa informan. Adapun proses pengumpulan data di dalam penelitian ini dilakukan melalui proses observasi, wawancara, dan dokumentasi. Kemudian data dalam penelitian ini di analisis melalui tiga cara, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari ke enam informan, empat informan yang terdiri dari dua calon menantu dan dua calon mertua tidak melakukan strategi *impression management*. Sedangkan dua informan lainnya yang terdiri dari dua menantu melakukan strategi *impression management* yang dinamakan *ingratiation*, dengan taktik *favor doing* . Adapun hambatan komunikasi tidak dimiliki oleh semua informan peneliti, empat informan yang terdiri dari dua calon menantu dan dua calon mertua tidak mengalami hambatan dalam proses komunikasinya, sedangkan informan lima mengalami hambatan kebudayaan dan informan ke enam mengalami hambatan lingkungan.

Implikasi teoritis dari hasil penelitian yang telah dilakukan, yaitu untuk memberikan pemahaman bahwa *impression management* yang terjadi di antara calon menantu dan calon mertua bisa mengalami hambatan sehingga individu dapat mengambil pembelajaran agar terhindarkan dari gangguan yang sama. Implikasi praktis dari penelitian ini adalah sebagai informasi dan referensi bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan, baik dalam bidang Ilmu Komunikasi maupun dalam bidang Sosial, serta penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi bagi tokoh-tokoh agama dalam memberikan wejangan-wejangan pada permasalahan rumah tangga yang melibatkan menantu dan mertua.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Selama hidup di dunia ini, manusia mempunyai kebutuhan yang harus dipenuhi, baik itu kebutuhan lahiria maupun kebutuhan batinia. Kebutuhan lahiria harus dipenuhi oleh manusia, karena jika tidak dipenuhi maka akan menimbulkan hal-hal yang buruk bahkan bisa mengakibatkan hilangnya nyawa seorang manusia. Namun dibalik pentingnya kebutuhan lahiria tersebut, kita sebagai manusia tidak bisa melupakan kebutuhan yang lainnya, seperti kebutuhan batinia. Pada hakekatnya manusia itu diciptakan berpasangan, ada laki-laki dan perempuan. Keduanya diciptakan untuk saling melengkapi satu sama lain. Keberlangsungan hidup manusia juga tergantung ikatan yang terjalin di antara keduanya.

Pernikahan ialah suatu cara untuk mengikat antara perempuan dan laki-laki di dalam suatu hubungan. Pernikahan merupakan kebutuhan *batinia* yang harus dipenuhi, pernikahan juga menjadi suatu cara untuk melanjutkan keturunan dan melahirkan penerus-penerus di muka bumi.

Pada umumnya manusia sangat menyadari bahwa untuk membentuk sebuah hubungan antara laki-laki dan perempuan diperlukan proses persetujuan antara orang tua dari kedua belah pihak. Pentingnya persetujuan dari orang tua calon pasangan membuat seseorang berusaha melakukan *Impression Management* (pengelolaan kesan). Kesan yang diterima oleh orang tua calon tersebut, tergantung bagaimana cara perempuan atau laki-laki tersebut melakukan *impression management*. Biasanya manusia berusaha melakukan *impression management*, dengan menampilkan yang terbaik dalam dirinya untuk membentuk sebuah kesan dibenak calon mertua (orang tua dari pihak pasangan).

Kesan yang baik dari orang tua calon pasangan, memberikan jalan yang mulus untuk melaju ke jenjang yang lebih serius (pernikahan). Pentingnya *impression management* (pengelolaan kesan) bagi seseorang yang ingin menjalin sebuah hubungan serius (calon menantu) terhadap orang tua dari calon pasangan (calon mertua) menjadi alasan mengapa hal ini harus diteliti.

Selain itu berdasarkan pengamatan peneliti, terdapat beberapa kasus yang memperlihatkan bahwa ada perbedaan tingkah laku yang terjadi pada diri calon menantu ketika masih berstatus “calon” dan setelah berstatus “menantu”. Hal ini biasanya menimbulkan kekecewaan pada diri mertua karena sikap dan sifat menantunya berbeda ketika dia mengenalnya saat masih berstatus calon menantu dan setelah berstatus menantu.

Perbedaan sikap dan sifat yang diperlihatkan seseorang yang telah berstatus menantu kerap kali menimbulkan perdebatan yang melibatkan menantu dengan mertuanya. Yang paling parah perdebatan di antara keduanya sampai terdengar di telinga para tetangga dan menjadi bahan perbincangan. Hal tersebut juga terjadi pada lokasi yang akan diteliti.

Berdasarkan adanya kasus-kasus yang terjadi di masyarakat, Peneliti memilih melakukan penelitian *Impression Management* calon menantu terhadap calon mertua. Penelitian ini sejalan dengan pemikiran tentang presentasi diri, yang salah satunya dikembangkan oleh Erving Goffman untuk menjelaskan interaksi sosial antara individu. Di dalam bukunya, Goffman membuka metafora kehidupan sosial sebagai panggung pertunjukan. Menurut Goffman, dunia ini bagaikan proses pertunjukan atau drama di depan khalayak. Goffman fokus pada interaksi sosial dimana setiap orang berkeinginan untuk menampilkan gambaran dirinya atau konsep dirinya di depan orang lain.¹

Interaksi sosial itu sendiri merupakan hubungan-hubungan sosial yang menyangkut hubungan antarindividu, individu dengan kelompok, dan kelompok dengan kelompok. Tanpa adanya interaksi sosial maka tidak akan mungkin ada kehidupan bersama.

Proses sosial adalah suatu interaksi atau hubungan timbal balik atau saling mempengaruhi antar manusia yang berlangsung sepanjang hidupnya di dalam masyarakat. Menurut Soerjono Soekanto, proses sosial diartikan sebagai cara-cara berhubungan yang dapat dilihat jika individu dan kelompok-kelompok sosial saling bertemu serta menentukan sistem dan bentuk hubungan sosial.²

Berikut ini adalah contoh adanya selisih paham yang terjadi antara menantu dan mertua. Menurut penuturan Bapak Samsuddin selaku Ketua Rukun Tetangga (RT 02) di kampung Romanta'joro, Desa Jenetallasa Kecamatan Pallangga Kabupaten Gowa, mengatakan bahwa memang ada beberapa kasus perdebatan yang terjadi antara menantu dan mertuanya di lingkungan yang ia pimpin. Dari sekitar empat puluh lima (45) kepala keluarga yang ada di kampung Romanta'joro, tidak bisa dipungkiri bahwa pasti ada saat di mana menantu dan mertua berselisih paham. Namun, ada tiga (3) kasus perdebatan yang melibatkan menantu dan mertuanya yang muncul di permukaan dan sempat menjadi pembicaraan di lingkungan tetangga. Salah satu contohnya adalah kasus Ibu Ida Dg.Tami, perempuan yang telah menikah sekitar 25 tahun yang lalu dan telah dikaruniai tiga orang anak ini, sempat berseteru dengan mertuanya, yaitu Ibu Dg.Kontu. perdebatan dari keduanya terjadi karena

¹Rachmat Kriyantono, *Teori-Teori Public Relations Prespektif Barat dan lokal* (Jakarta: Kencana, 2017), h.219.

²Mila Saraswati dan Ida Widaningsih, *Be Smart Ilmu Pengetahuan sosial* (Bandung: Grafindo Media Pratama, 2008), h.17.

adanya tuduhan yang ditujukan kepada Ibu Dg.Tami bahwa sering tidak jujur atau berbohong kepada Ibu Dg.Kontu selaku mertuanya, namun hal ini jelas dibantah oleh Ibu Dg.Tami dan akhirnya karena tuduhan-tuduhan tersebut maka hubungan di antara keduanya menjadi terpecah dan sempat tidak saling tegur satu sama lain.

Selain itu, Bapak Samsuddin juga mengatakan bahwa permasalahan antara menantu dan mertua juga pernah terjadi di keluarga besar beliau. Adik ipar dari istri Bapak Syamsuddin yang bernama Dg. Tasa menunjukkan sifat dan sikap yang jauh berbeda ketika masih berstatus calon dan setelah berstatus menantu. Ketika masih berstatus calon, Dg. Tasa menunjukkan sikap yang ramah tetapi setelah berstatus menantu dan telah menjalani kehidupan berumah tangga selama kurang lebih tujuh tahun, muncullah sikap dan sifat yang membuat mertua dan saudara iparnya kecewa. Dg. Tasa sempat melontarkan tuduhan pencurian kepada salah satu saudara iparnya tetapi setelah diselidiki ternyata tuduhan itu tidak benar, dan yang paling membuat mertuanya merasa kecewa terhadap Dg. Tasa, yaitu ketika ia meminta mertuanya membayar ganti rugi biaya hidup yang telah ia keluarga saat tinggal bersama dengan mertuanya tersebut sebesar satu juta rupiah (Rp.1000.000).³

Contoh di atas adalah permasalahan yang mungkin dianggap sepele oleh orang-orang yang tidak ada kaitan langsung dengan permasalahan tersebut, tetapi jika permasalahan ini terjadi pada setiap Desa, Kelurahan, Kabupaten, bahkan terjadi di setiap Provinsi yang ada di Indonesia, bukankah hal tersebut sudah menjadi bukti bahwa permasalahan yang dianggap kecil belum tentu itu tidak penting.

Adanya permasalahan-permasalahan yang muncul di tengah masyarakat tersebut membuat *impression management* dianggap sesuatu yang negatif oleh beberapa kalangan, namun tidak bias dipungkiri bahwa seseorang perlu melakukan pengelolaan kesan (*impression management*) agar terjalin komunikasi yang baik.

B. Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus

fokus penelitian ini adalah *impression management* seorang calon menantu terhadap calon mertuanya. Penelitian ini diarahkan untuk mengetahui bagaimana seseorang mampu melakukan pengelolaan kesan terhadap lawan bicaranya atau orang yang dituju.

Agar pembaca tidak keliru dalam melakukan penafsiran yang terkandung dalam penelitian ini, maka peneliti memberikan rincian pemaknaan terkait *impression management*, calon menantu dan calon mertua. Penjabaran sederhana dalam bentuk deskripsi fokus dari ketiga point tersebut yang dapat dilihat sebagai berikut.

³Berdasarkan hasil Survei awal, tanggal 5 Desember 2018, Samsuddin (48 tahun).

Deskripsi fokus yang dimaksud yaitu:

1. *Impression management*

Impression Management adalah suatu kegiatan yang dilakukan seseorang untuk menunjukkan gambaran baik dirinya di depan orang lain. *Impression Management* biasa juga disebut sebagai *self-presentation* atau presentasi diri. Presentasi diri yang dimaksud adalah seseorang sengaja dan secara sadar membentuk gambaran baik dirinya di depan orang lain, baik itu sikap, sifat dan yang lainnya, sehingga apa yang telah dilakukannya itu dapat meninggalkan kesan positif bagi orang lain. Dengan kata lain, orang yang melakukan *impression management* berusaha membangun citra yang positif.

2. Calon menantu

Calon menantu adalah seseorang baik laki-laki maupun perempuan yang merasa sudah mampu dan siap menjalin hubungan yang lebih serius tetapi belum sampai pada tahap atau jenjang pernikahan.

3. Calon mertua

Calon mertua adalah orang tua, baik dari pihak laki-laki maupun dari pihak perempuan yang ingin melanjutkan hubungan pada tahap yang lebih serius tapi belum sampai pada tahap pernikahan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan di atas, maka peneliti mengidentifikasi hal-hal yang menjadi pokok permasalahan yang akan diteliti, yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana *impression management* calon menantu terhadap calon mertua?
2. Apa hambatan dalam membangun *impression management* antara calon menantu dengan calon mertua?

D. Kajian Pustaka / Penelitian Terdahulu

Ditinjau dari judul skripsi yang penulis teliti, terdapat beberapa kajian yang telah diteliti peneliti lain sebelumnya, namun ada beberapa sisi atau bagian yang belum dibahas.

Beberapa contoh penelitian yang relevan dengan judul penelitian peneliti, dapat dilihat sebagai berikut:

1. Andi Putri Wahyuningsih jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Alauddin makassar. Fokus penelitian adalah *Impression Management* Identitas Pengguna Media Sosial *Facebook* dengan jenis penelitiann yang digunakan adalah kualitatif deskriptif, dengan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi dalam pengumpulan data. Skripsi ini menyimpulkan tentang penggunaan Facebook, dimana di dalam penggubaan *Facebook* terdapat panggung depan dan panggung belakang yang dimainkan oleh pengguna. Adapun persamaan dalam penelitian ini, adalah adanya kesengajaan individu untuk melakukan pengelolaan kesan (*impression managemen*). Sedangkan perbedaannya, yaitu terletak pada media yang digunakan dalam melakukan pengelolaan kesan, yaitu media *Facebook*.
2. Kasmawati, jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Alauddin Makassar. Fokus penelitian adalah Manajemen Kesan Melalui Foto *Selfie* dalam *Facebook* dengan jenis penelitian yang digunakan adalah Kualitatif deskriptif dan menggunakan metode peneliti observasi, wawancara, dan dokumentasi. Skripsi ini menyimpulkan tentang motivasi mahasiswa UIN Alauddin dalam melakukan foto *Sefie*, yaitu karena dipengaruhi oleh dua motif, diantaranya:
 - a. Motif Pribadi, yaitu untuk memperkuat dan menonjolkan sesuatu yang penting dalam kehidupnya.

- b. Motif Hiburan yaitu kebutuhan mahasiswa untuk melepaskan diri dari tekanan, permasalahan, memperoleh kenikmatan jiwa, menyalurkan emosi, bersantai dan mengisi waktu.⁴

Persamaan dalam penelitian ini, yaitu terletak pada *Impression Management* di mana terdapat perbedaan karakter yang ditampilkan di panggung depan dan di panggung belakang. Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini terdapat pada media sosial *Facebook* yang digunakan peneliti untuk melakukan penelitian terkait manajemen kesan foto *Selfie* yang diunggah ke dalam media sosial *Facebook*.

3. Dian Purnamasari jurusan Ilmu Komunikasi, Universitas Kristen Petra Surabaya. Fokus penelitian adalah Strategi *Impression Management* Pada Komunikasi Interpersonal Antar Calon Mertua Dan Calon Menantu dalam Masa Penyesuaian Sebelum Pernikahan dengan jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif dan menggunakan metode penelitian reduksi data, penyajian data, dan penarikan dan pengujian kesimpulan. Jurnal ini menyimpulkan bahwa Calon menantu mengalami inferioritas psikologis, yaitu merasa kurang dan belum mampu dalam aspek pekerjaan dan keuangan. Sebaliknya, calon mertua mengalami superioritas sebagai orangtua. Calon mertua merasa memiliki banyak pengalaman dibanding calon menantu. Sehingga menganggap calon menantu tidak tahu dan tidak bisa melakukannya sendiri tanpa bantuan atau nasihat darinya.⁵

Persamaan dalam penelitian ini, terdapat pada subjek penelitian, yaitu calon menantu yang melakukan manajemen kesan (*Impression Management*) terhadap calon

⁴ Kasmawati, *manajemen kesan melalui foto selfie dalam facebook* (Makassar: UIN Alauddin Makassar, 2017), h.66.

⁵ **Dian Purnamasari, *Strategi impression management pada komunikasi interpersonal antar calon mertua dan calon menantu dalam masa penyesuaian sebelum pernikahan* (Surabaya: Universitas Kristen Petra, 2013) h.81.**

mertua. Sedangkan dalam penelitian ini, perbedaannya terdapat pada fokus penelitian, yang mana penelitian ini berfokus pada dua objek yang diteliti, yaitu calon menantu dan calon mertua yang keduanya secara aktif melakukan pengelolaan kesan (*Impression Management*).

Tabel 1.1

Perbandingan Penelitian Terdahulu

No	Nama/Judul Penelitian	Metode	Persamaan	Perbedaan
1.	Andi Putri Wahyuningsih “ <i>Impression Management</i> Identitas Pengguna Media Sosial Facebook”	Kualitatif Deskriptif	Dalam penelitian ini, persamaanya adalah adanya kesengajaan individu untuk melakukan pengelolaan kesan (<i>impression management</i>)	Dalam penelitian ini, perbedaannya terletak pada media yang digunakan dalam melakukan pengelolaan kesan, yaitu media Facebook
2.	Kasmawati “Manajemen Kesan Foto <i>Selfie</i> dalam Facebook”	Kualitatif Deskriptif	Persamaan dalam penelitian ini, yaitu terletak pada <i>Impression Management</i> di mana terdapat perbedaan karakter yang di tampilkan di panggung depan dan di panggung belakang.	Perbedaan dalam penelitian ini terdapat pada media sosial Facebook yang digunakan peneliti untuk melakukan penelitian terkait manajemen kesan foto <i>Selfie</i> yang diunggah ke dalam media sosial Facebook.
3.	Dian Purnamasari “Strategi <i>Impression Management</i> Pada Komunikasi Interpersonal Antar Calon Mertua Dan Calon Menantu dalam Masa Penyesuaian Sebelum	kualitatif	Persamaan dalam penelitian ini, terdapat pada subjek penelitian, yaitu calon menantu yang melakukan manajemen kesan (<i>Impression Management</i>) terhadap calon	Dalam penelitian ini, perbedaannya terdapat pada fokus penelitian, yang mana penelitian ini berfokus pada dua objek yang diteliti, yaitu calon menantu dan calon mertua yang keduanya secara aktif

Pernikahan”

mertua.

melakukan
pengelolaan kesan
(*Impression
Management*).

Sumber: Olahan Peneliti, 2018

E. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan,

1. Untuk mengetahui *impression management* yang dilakukan oleh calon menantu terhadap calon mertuanya.
2. Untuk mengetahui hambatan yang dihadapi dalam membangun *impression management*.

F. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat seperti:

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat pada ilmu komunikasi secara umum, khususnya mengenai bidang kajian *impression management*. Terlebih lagi *impression management* pada diri seorang calon menantu.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat pada pihak-pihak yang ingin mengetahui bagaimana cara seseorang melakukan pengelolaan kesan khususnya individu-individu yang ingin mendapatkan kesan yang baik dari orang tua orang yang disukai. Dengan adanya penelitian ini diharapkan seseorang mendapatkan informasi baru terkait *impression management* yang dilakukan calon menantu terhadap calon mertua.

BAB II

TINJAUAN TEORETIS

A. *Komunikasi Antar Pribadi*

1. *Pengertian Komunikasi Antar Pribadi*

Komunikasi antar pribadi (*Interpersonal Communication*) merupakan komunikasi yang berlangsung dalam situasi tatap muka antar dua orang atau lebih, baik secara terorganisasi maupun kerumunan orang.¹ Namun, di era *digital* ini pola komunikasi manusia semakin beragam seiring perkembangan zaman. Dengan kecanggihan teknologi yang ada, komunikasi antar pribadi bisa dilakukan melalui media tanpa harus bertemu langsung. Media yang dimaksud seperti media telephone yang hanya bisa dipakai untuk mendengarkan suara satu sama lain, sampai ke *video call* yang sudah bisa bertatap muka langsung tanpa harus bertemu di tempat yang sama.

Komunikasi antar pribadi yang dilakukan mempunyai peran yang penting karena dapat membantu perkembangan intelektual dan sosial setiap individu. Perkembangan yang terjadi pada manusia sejak dilahirkan sampai menjadi dewasa mengikuti pola semakin meluasnya ketergantungan seseorang terhadap orang lain. Diawali dengan ketergantungan atau komunikasi intensif dengan Ibu semasa Bayi. Lingkaran ketergantungan atau komunikasi itu menjadi semakin luas seiring bertambahnya usia manusia. Bersamaan proses itu, perkembangan intelektual dan sosial manusia sangat ditentukan dengan kualitas komunikasi dengan orang lain.²

Konsep diri merupakan representasi diri yang mencakup identitas diri, yakni mencakup karakteristik personal, pengalaman, peran, dan status sosial. Konsep diri menggambarkan pengetahuan tentang diri sendiri yang mencakup konsep diri jasmania, diri sosial, dan diri spiritual. Konsep diri jasmania menyangkut keadaan fisik, fungsi, dan penampilan fisik. Konsep diri sosial mencakup kecenderungan untuk menjalin persahabatan atau mengembangkan hubungan dengan orang lain. Konsep diri spiritual mencakup keseluruhan kapasitas psikis keadaan kesadaran dan disposisi seseorang. Konsep diri dapat mempengaruhi persepsi individu tentang lingkungan sekitar dan perilakunya.³

Mengenali sistem representasi yang dominan dalam diri seseorang, membuat individu dapat menentukan cara komunikasi yang tepat untuk mempengaruhi orang

¹Wiryanto, *Pengantar Ilmu Komunikasi* (Jakarta : Grasindo, 2004), h.32.

²Diana Ariswanti Triningtyas, *Komunikasi Antar Pribadi* (Surabaya: CV. Ae Media Grafika, 2016), h.3.

³Syamsul Bachri Thalib, *Psikologi Pendidikan Berbasis Analisis Empiris Berbasis Apikatif*, Edisi I (Cet. I; Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h.121.

tersebut, yaitu dengan pemilihan kata yang sesuai dengan sistem representasinya. Dengan kata lain, menyamakan predikat yang digunakan oleh lawan bicara. Membangun kesamaan predikat ini merupakan salah satu cara untuk menciptakan *rapport* sehingga tercipta suasana yang nyaman dan menyenangkan dalam berkomunikasi. Tidak sekedar membangun *rapport*, tetapi juga memudahkan lawan bicara untuk memahami dan mengingat pesan yang disampaikan. Dengan demikian, komunikator diharapkan akan lebih mudah untuk mempengaruhi lawan bicaranya.⁴

2. Karakteristik Komunikasi Antarpribadi

Komunikasi antarpribadi merupakan dasar untuk menjelaskan atau memahami jenis komunikasi lain. Berikut ini karakteristik dari komunikasi antarpribadi, yaitu:⁵

- Komunikasi antarpribadi paling sedikit dua atau tiga orang
- Jarak fisik di antar mereka sangat dekat
- Umpan balik dalam komunikasi tatap muka atau bermedia berlangsung sangat cepat
- Adaptasi pesan bersifat khusus
- Tujuan atau maksud komunikasi tidak berstruktur

3. Hambatan Komunikasi Antarpribadi

Dalam berkomunikasi, umumnya ada pesan yang hendak disampaikan pembicara kepada pendengar. Namun sering kali pesan yang disampaikan kurang terpahami atau tidak sampai kepada penerima sehingga tujuan kita untuk menyampaikan pesan tersebut juga tidak tercapai. Gangguan atau hambatan itu secara umum dapat dikelompokkan menjadi hambatan internal dan hambatan eksternal, yaitu:⁶

a. Hambatan Internal

⁴ Johnson Alvonco, *Praktical Communication Skill* (Jakarta: PT Alex Media Komputindo. 2014), h.101.

⁵ Alo Liliweri, *Komunikasi Serba Ada Serba Makna* (Jakarta: Kencana, 2011), h. 209.

⁶ Anna Vania, *Hambatan-hambatan Komunikasi*, di akses dari <http://annavaniavrnt.blogspot.com/2014/11/hambatan-hambatan-komunikasi.html>, pada tanggal 31 Juli 2019. Pukul 07.20.

Hambatan internal adalah hambatan yang berasal dari dalam diri individu yang terkait kondisi fisik dan psikologis. Contohnya, jika seorang mengalami gangguan pendengaran maka ia akan mengalami hambatan komunikasi. Demikian pula seseorang yang sedang tertekan (depresi) tidak akan dapat melakukan komunikasi dengan baik.

b. Hambatan Esternal

Hambatan eksternal, adalah hambatan yang berasal dari luar individu yang terkait dengan lingkungan fisik dan lingkungan sosial budaya. Contohnya, suara gaduh dari lingkungan sekitar dapat menyebabkan komunikasi tidak berjalan lancar. Contoh lainnya, perbedaan latar belakang sosial budaya dapat menyebabkan salah pengertian.

Di bawah ini akan dibahas apa saja hal-hal yang dapat mengganggu proses komunikasi sehingga pesan tidak terpahami dengan baik oleh penerima.⁷

1) Pengaruh status

Perbedaan status sering kali menjadi hambatan ketika berkomunikasi. Misal antara karyawan dengan bos, pembantu dengan majikannya, anak dengan orang tuanya, dan sebagainya. Orang dengan status yang lebih rendah umumnya tunduk dan patuh kepada orang dengan status yang lebih tinggi. Hal ini mengakibatkan orang-orang dengan status yang lebih rendah takut atau kesulitan mengemukakan pendapatnya, karena khawatir ia akan mendapatkan respons negatif dari orang yang memiliki status lebih tinggi.

2) Perbedaan cara pandang

Setiap orang terkadang memiliki cara pandang yang berbeda dalam melihat masalah. Adanya perbedaan cara pandang, akan menghasilkan kesimpulan yang berbeda. Semisal ketika orang dengan sudut pandang yang sempit mendiskusikan suatu masalah dengan orang yang memiliki sudut pandang yang lebih luas. Tentunya diskusi akan sulit berjalan karena mereka memahami masalah dengan cara yang berbeda.

3) Perbedaan kebudayaan

Adanya perbedaan budaya juga merupakan salah satu hal yang dapat menghambat komunikasi. Kita akan mendapat penolakan ketika kita menyampaikan pesan yang bertentangan dengan adat kebiasaannya walaupun sebenarnya dalam kebudayaan kita hal itu tidak melanggar adat yang kita miliki.

4) Gangguan lingkungan

⁷Pakar Komunika, *15 Hambatan Komunikasi Antarpribadi*, di akses dari <https://pakarkomunikasi.com/hambatan-komunikasi-antar-pribadi>, pada tanggal 31 Juli 2019. Pukul 07.00.

Hambatan ini terjadi ketika kita berbincang di tempat yang kurang mendukung. Misal berbincang di pinggir jalan yang ramai sehingga suara lawan bicara kurang terdengar, atau ketika hujan deras dan diselingi oleh suara petir akhirnya kita tidak dapat menangkap pesan yang ingin disampaikan lawan bicara karena suaranya terganggu oleh lingkungan.

5) Gangguan pada media yang digunakan

Hal ini berlaku ketika kita menggunakan media untuk memperlancar komunikasi. Salah satunya adalah menggunakan telepon atau handphone untuk berkomunikasi dengan lawan bicara yang posisinya jauh dari kita. Ketika menggunakan telepon tak jarang sambungannya terputus – putus sehingga telepon terganggu atau mungkin berkirip pesan singkat menjadi tidak terkirim dan sebagainya yang akhirnya menghambat komunikasi

6) Tidak ada tanggapan dari lawan bicara

Komunikasi satu arah bisa terjadi ketika lawan bicara tidak memberi tanggapan atas pesan yang kita sampaikan. Misal ketika seseorang sedang memberikan pendapatnya di kelas untuk di koreksi oleh guru atau teman lainnya, namun tidak ada yang menanggapi pendapatnya, akhirnya tujuan dia menyampaikan pendapat untuk mendapat koreksi tidak tercapai.

7) Penggunaan bahasa yang berbeda

Peranan bahasa sangat penting dalam berkomunikasi karena bahasa merupakan salah satu alat yang digunakan untuk berkomunikasi. Oleh karena itu dalam berkomunikasi, kita harus menggunakan bahasa yang dipahami oleh lawan bicara. Semisal orang Jawa ingin berbincang dengan orang Sunda, namun keduanya menggunakan bahasa daerahnya masing – masing. Akhirnya pesan yang ingin disampaikan tidak akan terdengar karena tidak mengerti bahasa yang digunakan.

8) Keterbatasan Fisik

Hal ini berkaitan dengan berkurangnya fungsi fisik yang digunakan untuk berkomunikasi. Semisal ketika dihadapkan untuk berkomunikasi dengan orang yang tidak bisa bicara, namun kita sendiri tidak memiliki kemampuan bahasa isyarat, akhirnya pesan yang hendak disampaikan pun gagal diterima. Begitu juga ketika berkomunikasi dengan orang yang lanjut usia dimana fungsi pendengarannya sudah berkurang atau dengan orang cacat yang kesulitan dalam pengucapan beberapa huruf. Akhirnya ketika berkomunikasi pesan yang sampai kepada penerima tidak sesuai dengan yang telah disampaikan oleh pembicara karena kesulitan memahami.

9) Perbedaan generasi

Perbedaan generasi yang dimaksud disini adalah perbedaan usia yang terlampau jauh. Akibatnya istilah – istilah yang digunakan bisa jadi berbeda antara generasi yang lebih tua dengan yang lebih muda, sehingga ketika berkomunikasi pesan akan sulit dipahami karena penggunaan istilah tidak dimengerti oleh penerima pesan.

10) Gangguan emosional

Salah satu hal yang dapat mempengaruhi kondisi seseorang adalah emosi. Ketika emosi seseorang tidak stabil, hal ini akan berpengaruh ketika ia berinteraksi dengan orang lain. Semisal orang yang sedang marah akan sulit menerima nasihat kita. Begitu pula orang yang sedang sensitif, ia akan mudah menyalah artikan pesan, merasa bahwa pesan tersebut menyudutkannya atau sebagainya walau sebenarnya tidak begitu.

11) Kecepatan dalam berbicara

Terkadang kecepatan dalam berbicara juga dapat mempengaruhi pemahaman pendengar terhadap pesan yang kita sampaikan. Pendengar bisa kurang memahami pesan yang kita sampaikan ketika berbicara terlalu cepat sehingga pesan sulit ditangkap oleh pendengaran lawan bicara kita. Pendengar juga bisa kehilangan ketertarikan untuk mendengarkan kita jika kita berbicara terlalu lambat.

12) Gangguan semantik

Gangguan ini disebabkan karena kita salah mengucapkan atau salah menuliskan sehingga menyebabkan kesalahpahaman atau salah penafsiran yang akhirnya pesan yang disampaikan pun tidak dipahami sebagaimana mestinya. Semisal ketika kita ingin menyebut atau menuliskan kelapa tapi yang tersampaikan malah kepala, atau realitas dengan realisasi dan sebagainya.

13) Faktor kepribadian

Terkadang ada kepribadian yang kita miliki yang dapat menghambat komunikasi. Misalnya untuk orang yang introvert, mereka pasti akan lebih sulit mengungkapkan gagasan karena minder, malu dan sebagainya jika dibandingkan dengan orang dengan kepribadian ekstrovert. Orang introvert juga kesulitan memulai komunikasi lebih dulu, akhirnya komunikasi bisa tidak terjalin karena hal tersebut.

14) Keterbatasan pengetahuan

pengetahuan juga menjadi salah satu hal yang dapat menghambat komunikasi. Semisal ada orang kota dengan kemudahan mengakses berita mengajak orang desa yang terbatas untuk mengakses berita, untuk membicarakan tentang kinerja pemerintah yang banyak disiarkan berita. Karena orang desa itu tidak memiliki pengetahuan akantopik pembicaraan tersebut akhirnya ketika berkomunikasi orang desa ini akan sulit memahami perkataan orang kota tadi.

15) Kehilangan kefokuskan

Ketika seseorang berbicara kepada kita, namun saat itu kita sedang kehilangan kefokuskan kita pada apa yang dibicarakan oleh pembicara, akhirnya pesan tidak diterima dengan baik oleh pendengar karena kehilangan fokus tadi menyebabkan kita tidak mendengar pesan secara utuh.

4. Cara Mengatasi Hambatan Komunikasi Antarpribadi

Ada beberapa cara untuk mengatasi hambatan komunikasi, antara lain:⁸

a. Gunakan umpan balik (feedback)

Setiap orang yang berbicara memperhatikan umpan balik yang diberikan lawan bicaranya baik bahasa verbal maupun non verbal, kemudian memberikan penafsiran terhadap umpan balik itu secara benar.

b. Pahami perbedaan individu atau kompleksitas individu dengan baik.

Setiap individu merupakan pribadi yang khas yang berbeda baik dari latar belakang psikologis, sosial, ekonomi, budaya dan pendidikan. Dengan memahami, seseorang dapat menggunakan taktik yang tepat dalam berkomunikasi.

c. Gunakan komunikasi langsung (face to face),

Komunikasi langsung dapat mengatasi hambatan komunikasi karena sifatnya lebih persuasif. Komunikator dapat memadukan bahasa verbal dan bahasa non verbal. Disamping kata-kata yang selektif dapat pula digunakan kontak mata, mimik wajah, bahasa tubuh lainnya dan juga meta-language (isyarat diluar bahasa) yang membuat komunikasi lebih berdaya guna.

d. Gunakan bahasa yang sederhana dan mudah.

Kosa kata yang digunakan hendaknya dapat dimengerti dan dipahami jangan menggunakan istilah-istilah yang sukar dimengerti pendengar. Gunakan pola kalimat sederhana (kanonik) karena kalimat yang mengandung banyak anak kalimat membuat pesan sulit dimengerti.

⁸ Anna Vania, *Hambatan-hambatan Komunikasi*, di akses dari <http://annavaniavrnt.blogspot.com/2014/11/hambatan-hambatan-komunikasi.html>, pada tanggal 31 Juli 2019. Pukul 07.20.

B. Komunikasi Non Verbal

Perbuatan berbicara lebih banyak dari kata-kata. Ekspresi wajah, jeda atau tenggang waktu dalam berbicara, gerak tangan, jarak kontak mata, sikap tubuh, cara berpakaian, volume suara dan intonasi, sentuhan atau rabaan, cara mengatur kamar, dan sebagainya semuanya itu adalah perbuatan dan sekaligus merupakan modalitas komunikasi non-verbal. Semua itu mengkomunikasikan motif-motif dan perasaan yang tersembunyi dari pelakunya. Hanya cara orang lain mengartikan isyarat-isyarat non-verbal semacam itu jarang bisa tepat seperti yang dialami sendiri oleh pelakunya.

Banyak hal yang dapat kita amati, namun sulit mengetahui secara pasti makna pengamatan kita itu. Meski demikian, kita yakin bahwa setiap isyarat bahasa tubuh demikian itu selalu memiliki arti. Itulah sebabnya komunikasi non-verbal dirumuskan sebagai berikut: setiap bentuk perilaku manusia yang langsung dapat dia amati oleh orang lain dan yang mengandung informasi tertentu tentang pengiriman atau pelakunya.

Menurut Johnson perilaku non-verbal memiliki ciri sebagai berikut:

1. Merupakan kebiasaan, maka bersifat otomatis dan jarang disadari oleh individu.
2. Berfungsi mengungkapkan perasaan-perasaan yang sebenarnya, kendati dengan kata-kata, individu tersebut berusaha menyembunyikannya.
3. Komunikasi non-verbal merupakan sarana utama untuk mengungkapkan emosi. Agar benar-benar memahami pembicaraan seseorang, maka bagian non-verbal dari komunikasinya harus sungguh-sungguh dicermati.
4. Memiliki makna yang berlainan pada berbagai lingkungan budaya yang berbeda.
5. Memiliki makna yang berbeda dari orang ke orang atau pada orang yang sama namun berlainan saat (waktu).

Komunikasi non-verbal memang lebih terbatas kemampuannya. Komunikasi non-verbal hanya cocok digunakan untuk mengungkapkan perasaan-perasaan dan agak sulit untuk mengungkapkan pikiran-gagasan. Selain itu, pesan-pesan non-verbal dapat sejalan dan memperkuat pesan verbalnya, atau sebaliknya bertentangan sehingga justru memperlemah pesan verbalnya.

Sehubungan dengan kaitan antara komunikasi non-verbal dan pengungkapan perasaan, masalahnya adalah bahwa sering sukar memastikan apa yang sesungguhnya dirasakan orang lain berdasarkan komunikasi non-verbalnya. Menurut Johnson, kesulitan ini bersumber dari setidaknya dua sebab utama:

1. Faktor bahwa pesan-pesan non-verbal memang bersifat kabur. Buktinya seseorang dapat menangis karena sedih dan bahagia.
2. kontradiksi atau pertentangan yang sering terjadi antara pesan-pesan non-verbal dengan pesan-pesan verbalnya. Contoh seseorang merestui kepergian anaknya keluar negeri sambil menangis.⁹

1. *Jenis Komunikasi Non-verbal*

1. *Kinesik*

Kinesik adalah studi tentang gerakan tubuh termasuk postur tubuh. *Kinesik* memiliki beberapa komponen yaitu *gesture* tubuh, gerakan kepala, kontak mata, dan ekspresi wajah.

2. *Proksemik*

Proksemik adalah studi tentang penggunaan ruang dan jarak dalam komunikasi manusia.

3. *Kronemik*

Kronemik disebut juga dengan komunikasi temporal, yaitu cara seorang individu mengorganisasi dan menggunakan waktu dan pesan yang diciptakan. Waktu memiliki dampak terhadap komunikasi, termasuk didalamnya adalah perbedaan siklus waktu, perbedaan antara orang-orang yang berorientasi ke masa depan dan masa lalu, serta perspektif budaya tepat waktu sebagai sesuatu yang tetap dan dapat diukur atau bersifat cair dan mudah diadaptasi.

4. *Paralinguistik*

Paralinguistik adalah suara tanpa kata dan karakteristik bahasa tanpa kata seperti pitch, volume, peringkat, dan kualitas

5. *Artifak*

Artifak ornamen-ornamen yang diperlihatkan

⁹ Supraktiknya, *Tinjauan psikologi Komunikasi Antarpribadi*, (Yogyakarta: Kanisius), hal. 62

6. *Haptik*

Haptik adalah perilaku menyentuh yang mengirimkan makna selama interaksi. Sentuhan bekerja pada berbagai tingkatan termasuk didalamnya professional-fungsional, sosial-sopan santun, persahabatan-kehangatan, dan cinta-intim.

2. *Manfaat Komunikasi Non-verbal*

Komunikasi nonverbal memiliki beberapa manfaat yang sangat penting dalam kaitannya dengan komunikasi verbal. Berikut adalah beberapa manfaat komunikasi nonverbal menurut Mark L. Knapp, yaitu :

1. *Repetisi*, terjadi manakala pesan yang sama dikirim secara verbal dan nonverbal.
2. *Aksentuasi*, maksudnya adalah bahwa adanya penggunaan petunjuk nonverbal untuk menguatkan pesan yang dikirimkan.
3. *Komplemen*, maksudnya adalah bahwa kode-kode nonverbal dan verbal menambah makna bagi satu sama lain.
4. *Kontradiksi*, maksudnya adalah bahwa terjadi konflik antara pesan verbal dan pesan nonverbal.
5. *Substitusi*, maksudnya adalah bahwa kode-kode nonverbal digunakan untuk menggantikan lambang-lambang verbal.¹⁰

C. *Impression Management Theory*

Pada awalnya mengenai *impression management*, banyak orang berpikir bahwa itu merupakan manipulatif dan pemalsuan. Goffman menyadari hal tersebut dan memberi peringatan terhadap pengelolaan kesan dalam cara merugikan orang lain. Namun *impression management* bisa juga sangat konstruktif karena memperbolehkan kita dan orang lain untuk berperilaku sesuai secara sosial dalam cara yang menguntungkan. Teori ini memandang kehidupan sebagai teater, namun tidak menuntut kemungkinan bahwa orang atau aktor sadar sedang berada di panggung atau sedang membentuk pertunjukan.

¹⁰Pakar Komunikasi, *Jenis-jenis Komunikasi Non-verbal*, di akses dari <https://pakarkomunikasi.com/komunikasi-nonverbal>, pada tanggal 31 Juli 2019, pukul 23.12.

Proses untuk mengontrol bagaimana orang dilihat oleh orang lain disebut *self presentation* atau *impression management*. Menurut Taylor istilah *self presentation* atau presentasi diri mengacu pada usaha kita untuk mengontrol kesan yang ingin disampaikan. Tujuan dasar dari presentasi diri adalah menata interaksi agar mendapat hasil yang kita inginkan. Presentasi diri dapat dilakukan oleh individu ataupun kelompok.

Manajemen impresi juga didefinisikan sebagai perilaku yang berusaha mempertahankan citra seseorang di mata orang lain dan merupakan perilaku yang dimiliki sebagai tujuan untuk pencapaian beberapa nilai dalam organisasi. Manajemen impresi juga didefinisikan sebagai upaya yang dilakukan baik secara sadar maupun tidak sadar untuk mengontrol penggambaran diri yang diproyeksikan dalam interaksi sosial atau sama seperti proses di mana orang berusaha untuk memengaruhi citra orang lain terhadap mereka.¹¹

Manajemen impresi mengacu pada proses di mana orang berusaha untuk memengaruhi cara orang lain memandang mereka. Manajemen impresi juga telah didefinisikan sebagai perilaku individu yang dilakukan untuk melindungi citra diri mereka dan memengaruhi cara mereka dinilai oleh orang lain secara signifikan.¹²

Menurut Goffman, pengelolaan kesan atau *Impression Management* dibutuhkan ketika kesulitan persepsi timbul karena persona stimuli berusaha menampilkan petunjuk-petunjuk tertentu untuk menimbulkan kesan tertentu pada diri penanggap. Orang lain menilai berdasarkan petunjuk-petunjuk yang pribadi berikan, dan dari penilaian itu mereka memperlakukan pribadi itu sendiri. Bila mereka menilai pribadi berstatus rendah, pribadi tidak mendapatkan pelayanan istimewa. Bila pribadi dianggap bodoh, mereka akan mengatur pribadi. Untuk itu, pribadi secara sengaja menampilkan diri (*self-presentation*) seperti apa yang ia hendaki.

Jones & Pittman Pada tahun 1982 Jones & Pittman membangun sebuah sistem untuk merekam bermacam-macam perilaku manajemen kesan. Lima kelompok teoritik dari manajemen kesan telah diidentifikasi paling banyak digunakan oleh setiap individu. Sistem tersebut mencakup lima strategi yang meliputi: *ingratiation*, *selfpromotion*, *exemplification*, *intimidation* dan *supplication*.¹³

¹¹Musta'in, "Teori diri" Sebuah tafsir makna simbolik (pendekatan teori dramaturgi erving goffman) (Purwokerto: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri, 2010), h.4.

¹²Wahyu Ariani, *Pengaruh manajemen impresi pada perilaku kewargaan Organisasional: suatu studi empiris* (Yogyakarta: Universitas Atma Jaya, 2014), hlm.15.

¹³Dunia Ilmu Komunikasi, *Impression Management (Im) / Pengelolaan Kesan*, dikases dari <http://likusaen-nain.blogspot.com/2018/02/impression-management-im-pengelolaan.html>, pada tanggal 12 Juli 2019

1. *Ingratiation*

Tindakan yang dilakukan untuk terlihat menarik dengan cara memuji diri sendiri, memuji orang lain, menyetujui pendapat yang ada, melakukan hal-hal baik seperti memberi bantuan dan hadiah, menutupi kelemahan dengan menunjukkan kelebihan. Berikut ini taktik dari strategi ingratiation, yaitu:

a. *Favor Doing*

Misalnya dengan peduli, ramah dan memiliki tenggang rasa, dengan menjadi orang yang terbuka, mudah berteman, terlihat senyum, tertawa, memberi salam, memberikan pelukan, menggandeng, dan menunjukkan simbol-simbol positif seperti cinta.

b. *Self Enhancement*

Misalnya memuji dirinya sendiri, dengan pernyataan maupun dengan menunjukkannya melalui tindakan, salah satunya dengan memperlihatkan dirinya yang percaya diri dengan penampilan maupun wajahnya.

c. *Other Enhancement*

Misalnya menggunakan sanjungan atau pujian kepada orang lain, untuk mendapatkan dukungan.

d. *Opinion Conformities*

Misalnya melakukan tindakan setuju atas opini yang ada, misal, melakukan hal yang dilakukan oleh orang-orang pada umumnya, tindakan yang disetujui bersama oleh publik. Selain dari publik, bisa juga dari orang yang posisinya lebih tinggi.

2. *Intimidation*

Dilakukan agar terkesan berbahaya. Menimbulkan rasa takut pada lawan, dengan memberikan ancaman, meluapkan amarah, pamer kekuasaan atau kekuatan. Berikut ini, taktik dari intimidation, yaitu:

a. *Threats*

Misalnya melakukan tindakan mengancam, dengan menunjukkan kekuatan atau kekuasaannya, seperti menuliskan atau menunjukkan sesuatu yang membuat orang lain takut padanya.

b. *Anger*

Yaitu menunjukkan kemarahan, seperti melalui ekspresi dan tindakan dengan memperlihatkan dirinya yang tertutup dan tidak mudah atau bahkan tidak bisa didekati.

3. *Self Promotion*

Dilakukan agar orang lain terkesan, dengan terlihat kompeten. Dilakukan dengan cara memberikan penjelasan deskriptif, unjuk kemampuan dan prestasi. Berikut ini taktik dari self promotion, yaitu:

a. *Performance Claims*

Yaitu menjelaskan kompetensi dirinya, seperti performa dan kemampuannya yang sehubungan dengan yang dia lakukan, misalnya profesi. Apakah ia kompeten, menjadi pemenang, nomor satu dan profesional.

b. *Performance Accounts*

Yaitu menunjukkan kemampuan dan prestasinya dengan cara menunjukkan atau mempromosikan hal-hal yang ada di sekelilingnya.

4. *Exemplification*

Menunjukkan bahwa dirinya bermoral dan berintegritas, dengan jalan menunjukkan dirinya sebagai seseorang yang peduli, disiplin, jujur, dermawan, serta rela berkorban. Dilakukan agar dihormati dan dikagumi. Berikut ini taktik dari exemplification, yaitu:

a. *Self Denial*

Yaitu melakukan pernyataan ataupun tindakan penyangkalan atas informasi atau rumor yang ditujukan padanya.

b. *Helping*

Yaitu mengajak untuk membantu orang lain..

c. *Militancy*

Yaitu mengajak orang lain untuk bertindak positif seperti yang ia lakukan, misalnya dengan cara berbagi statement, seperti motivasi.

5. *Supplication*

Menampilkan dirinya sebagai orang yang lemah, tidak berdaya. Menunjukkan ketergantungannya pada orang lain, agar orang lain berbelas kasihan dan kemudian memberikan bantuan. Berikut ini taktik dari supplication, yaitu:

a. *Self Deprecation*

Yaitu terlihat sedang sedih, lelah, muak, kecewa, menunjukkan dirinya yang sedang dalam kesusahan, ketakutan, perlu dikasihani.

b. Entreaties for Help

Yaitu dengan meminta bantuan.

D. Perlunya Membangun Komunikasi Antara Calon Menantu dan Calon Mertua

Komunikasi adalah suatu hal yang mendasar dalam membangun sebuah hubungan, namun juga menjadi sesuatu hal yang begitu penting. Hadirnya komunikasi yang terjalin di antara pribadi menjadi awal hubungan tersebut terjalin. Melalui komunikasi, manusia berusaha mengenal ataupun memperkenalkan dirinya kepada orang lain. Seperti halnya ketika seseorang yang hendak bertemu dengan orang tua calon pasangan. Komunikasi yang terjalin dengan baik tentunya akan memberikan kesan yang baik pula di benak lawan bicara. Ketika calon menantu ingin mengambil hati calon mertuanya, tentunya diperlukan komunikasi di antara pribadi tersebut.

Komunikasi menjadi sesuatu hal yang penting dan perlu dibangun di antara individu, karena komunikasi seperti jembatan penghubung antara calon menantu dan calon mertua. Seseorang yang baru bertemu atau belum kenal lama, tentunya tidak mengetahui karakter masing-masing. Melalui komunikasi, individu-individu tersebut berusaha memahami karakter lawan bicaranya. Nah hal inilah yang biasanya dimanfaatkan oleh seseorang, tidak terkecuali calon menantu untuk melakukan pengelolaan kesan terhadap calon mertuanya (*impression management*). Seseorang/individu berusaha mempresentasikan dirinya kepada orang lain, biasanya orang berusaha menonjolkan sisi positif yang ada di dalam dirinya untuk mendapatkan pengakuan bahwa dia adalah pribadi yang baik.

Berusaha menonjolkan hal-hal yang baik saja kepada orang lain, atau dengan sadar melakukan pengelolaan kesan terhadap lawan bicara bukanlah sesuatu yang buruk atau dilarang. Tentunya setiap individu tidak ingin dicap jelek oleh orang-orang. Tidak ada orang yang mau berteman dengan orang yang buruk sikap, sifat dan tingkahlakunya, apalagi untuk membangun sebuah hubungan serius, tentunya diperlukan ketelitian bagi orang tua untuk memberikan restu kepada calon menantunya kelak.

Pengelolaan kesan terhadap orang lain dapat dikategorikan sebagai perbuatan yang buruk, ketika individu dengan sengaja berpura-pura dihadapan lawan bicaranya, bukan berusaha menjadi orang yang lebih baik, tetapi dengan sengaja memanipulasi pikiran orang lain demi mencapai tujuannya. Alhasil ketika tujuan itu telah tercapai barulah individu tersebut menunjukkan sifat asli dirinya.

Pengelolaan kesan yang dilakukan oleh setiap individu dapat menjadi sesuatu yang baik atau menjadi sesuatu yang buruk, tergantung dari kesadaran setiap individu dalam melakukannya. Melakukan pengelolaan kesan dengan maksud yang baik tentunya akan mendatangkan hasil yang baik pula. Begitupun sebaliknya.

E. Tinjauan Islam Tentang Komunikasi Antar Pribadi

Ditinjau dari teori-teori komunikasi antarpribadi dalam perspektif komunikasi Islam, lebih dititik beratkan kepada proses penyampaian pesan atau informasi dari komunikator kepada komunikan, dengan menggunakan kaedah dan prinsip komunikasi yang berdasarkan kepada Alquran dan Hadis. Proses penyampaian pesan kepada audiens secara langsung atau melalui media menjunjung kebenaran yang diajarkan oleh agama. Dalam proses ini umpan balik (*feedback*) dalam komunikasi Islam bukan kepada komunikatornya, tetapi kepada *mad'ū*, berbeda dengan komunikasi umum yang lebih mengutamakan kepentingan politik dan material.¹⁴

Agar komunikasi antar pribadi dapat berjalan dengan baik tentunya individu harus tahu bagaimana seseorang seharusnya bersikap atau bertingkah laku, seperti yang dijelaskan dalam QS, An-Nahl, ayat 105, yang berbunyi:

إِنَّمَا يَفْتَرِي الْكَذِبَ الَّذِينَ لَا يُؤْمِنُونَ بِآيَاتِ اللَّهِ وَأُولَٰئِكَ هُمُ الْكَافِرُونَ ١٠٥

Terjemahnya:

“Sesungguhnya yang mengada-adakan kebohongan, hanyalah orang-orang yang tidak beriman kepada ayat-ayat Allah, dan mereka itulah orang-orang pendusta.”¹⁵

Ayat di atas telah menjelaskan bagaimana seharusnya manusia harus bersikap. Tidak dibenarkan dalam Al-Qur'an jika ada manusia sengaja berbohong untuk mendapatkan

¹⁴ Azhar. *Jurnal Komunikasi Antar Pribadi: Suatu Kajian Dalam Prespektif Komunikasi Islam* (Aceh: IAIN Langsa, 2017), h.79.

¹⁵ Mentri Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan Juz 1-30 Edisi Baru* (Jawa Timur: CV. Pustaka Agung Harapan, 2006), h.383.

apa yang ia inginkan, apa lagi jika seseorang dengan sengaja melakukan sandiwara atau berpura-pura untuk mendapatkan kesan yang baik di depan lawan bicaranya.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Lokasi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah penelitian kualitatif deskriptif, dengan cara mengumpulkan data yang bersifat kualitatif mengenai *impression management* (pengelolaan kesan) yang dilakukan calon menantu terhadap calon mertuanya. Selain itu, penelitian ini menggunakan perspektif fenomenologi yang bertujuan untuk mengetahui hal-hal apa saja yang terjadi terkait dengan *impression management* yang dilakukan oleh calon menantu tersebut.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Pallangga kabupaten Gowa. Alasan peneliti memilih lokasi tersebut karena kecamatan Pallangga adalah kecamatan yang memiliki jumlah desa dan kelurahan terbesar di Kabupaten Gowa. Adapun kelurahan dan desa yang dijadikan tempat penelitian, yaitu kelurahan Mangalli dan Desa Jenetallasa.

B. Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini peneliti menggunakan dua pendekatan, yaitu:

1. Pendekatan Keilmuan

Penelitian ini menggunakan komunikasi antar pribadi, dimana komunikasi antar pribadi adalah proses pengiriman pesan antara individu dengan individu atau beberapa orang yang menimbulkan timbal balik secara langsung.

2. Pendekatan metodologi.

Penelitian yang dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.

C. Sumber Data

Sumber data ialah darimana data itu dapat diperoleh. Jadi sumber data, yaitu suatu objek atau subjek penelitian dimana darinya akan diperoleh data.¹ Pada penelitian ini, peneliti telah melakukan survei awal pada tanggal 5 Desember 2018 di kampung Romanta'joro' desa Jenetallasa, Kecamatan Pallangga Kabupaten Gowa.

Secara garis besar, sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terbagi dalam dua jenis, yaitu:

1. Primer

Data primer merupakan data yang dikumpulkan berdasarkan interaksi langsung antara pengumpul dan sumber data.² Sumber data pada penelitian ini terbagi menjadi dua, yang pertama adalah seseorang yang telah mempunyai pacar (pasangan) yang kemudian mempunyai target untuk menikah. Yang kedua adalah orang tua yang telah memberikan restu terhadap anaknya untuk menjalin hubungan yang lebih serius hingga tahap pernikahan.

Berdasarkan kriteria informan yang telah disebutkan oleh peneliti, maka informan yang terpilih digambarkan pada tabel berikut ini.

Tabel

Daftar Informan

No	Nama	Status	Umur
1.	Moh Al Ilham	Calon Menantu	22
2.	St.Hatijah	Calon Mertua	53
3.	Muh. Sahid	Calon Menantu	24
4.	Hj. St Suriati	Calon Mertua	50

Sumbe : Olahan Peneliti 2019.

1. Moh Al Ilham

¹Johni Dimiyati, *Metodolodi Penelitian Pendidikan Dan Aplikasinya Pada Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD)* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013),h.39.

² Dermawan Wibisono, *Riset Bisnis Panduan Bagi Praktisi dan Akademisi* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2003), h.37.

Moh Al Ilham lahir pada tanggal 1 Agustus 1997. Ia tercatat sebagai salah satu karyawan di PT Dana Kharisma. Selain bekerja, dia juga memutuskan untuk melanjutkan pendidikannya di bangku perkuliahan tepatnya ia tercatat sebagai mahasiswa di Institut Parahikma Indonesia (IPI) jurusan Ekonomi. Ia bekerja dari pagi hingga sore hari, kemudian kuliah pada malam hari. Moh Al Ilham merupakan anak pertama dari tiga orang bersaudara. Lulus dari SD Inpres Jenetallasa, kemudian melanjutkan pendidikannya di SMP Askari Pallangga, dan Masuk ke SMA Negeri 1 Pallangga. Sekarang Moh Al Ilham sudah duduk di bangku perkuliahan semester 6. Ia memutuskan menganggur satu tahun untuk mencari kerja dan kembali melanjutkan pendidikannya di tahun berikutnya.



(S... 2019)

2. St. Hatijah

St. Hatijah adalah seorang ibu rumah tangga. Memiliki tiga anak. Selain ibu rumah tangga, beliau juga memutuskan untuk membantu suami dengan menjalani aktivitas sebagai pedagang di pasar. Lahir pada tanggal 31 Desember tahun 1966. Ibu hatijah tinggal di Desa Jenetallasa Kecamatan Pallangga Kabupaten Gowa.



(Sumber: Dokumentasi peneliti, 2019)

3. Muh Sahid

Muh Sahid, lahir 13 Maret tahun 1995, Ia adalah anak pertama dari dua bersaudara. Saat ini Ia tercatat sebagai karyawan di Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM). Laki-laki berusia 24 tahun ini menempu sekolah dasarnya di SD Inpres Paku, kemudian melanjutkan sekolahnya di SMP Negeri 5 Pallang, dan menamatkan diri sebagai alumni Sekolah Menengah Kejuruan Grafika (SMK Grafika).



*(Sumber:
informan, 2019)*

Dokumentasi pribadi

4. Hj. St. Suriati

Hj. St. Suriati, lahir pada tanggal 5 Oktober tahun 1969. Beliau adalah seorang ibu rumah tangga biasa, namun untuk mengisi waktu luangnya dia juga biasa berkebun, yang

kemudian hasil kebunnya itu ia jual. Beliau hanya memiliki satu orang anak, tak heran jika hal itu membuat ia begitu selektif dalam berbagai hal termasuk permasalahan jodoh untuk anaknya.



2. Sekunder

Data sekunder adalah data yang dikumpulkan dari sumber-sumber tercetak, dimana data tersebut telah dikumpulkan oleh pihak lain sebelumnya, misalnya dari buku, jurnal, internet, dan sebagainya.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah suatu cara atau kegiatan yang dilakukan dalam mencari data lapangan yang digunakan untuk menjawab permasalahan penelitian³. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

a. Observasi

Observasi adalah suatu studi yang dilakukan dengan sengaja/terencana atau sistematis melalui penglihatan atau pengamatan terhadap gejala-gejala spontan yang terjadi saat itu.⁴ Teknik observasi dipilih oleh peneliti untuk mengamati langsung tentang adanya

³ Bagja Waluya, *Sosiologi: Menyelami Fenomena Sosial Di masyarakat* (Bandung: PT Setia Purna Inves, 2007), h. 116.

⁴ Rifqi Amin, *Sistem Pembelajaran Pendidikan Agama Islam Pada Perguruan Tinggi Umum* (Yogyakarta: CV Budi Utama), h. 129.

perbedaan tingkah laku yang kadang kala terjadi diantara calon menantu pada saat ia masih berstatus calon menantu dan setelah berstatus menantu.

b. Wawancara

Wawancara adalah suatu bentuk tanya-jawab dengan nara sumber dengan tujuan mendapatkan keterangan, penjelasan, pendapat, fakta, bukti tentang suatu masalah atau suatu peristiwa.⁵ Dahulu wawancara hanya bisa dilakukan dengan cara mendatangi langsung informan, namun dengan kemajuan teknologi seperti sekarang, wawancara bisa dilakukan melalui via telephone ataupun aplikasi berbasis internet seperti WA, dan lain-lain.

Pada penelitian ini, peneliti melakukan wawancara kepada empat informan yang terdiri dari dua anak muda dan dua orang tua. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan informasi yang lebih jelas mengenai *impression management* yang dilakukan oleh calon menantu terhadap calon mertuanya.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara mencari bukti-bukti dari sumber non-manusia terkait dengan objek yang diteliti yang berupa tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.⁶

Selain teknik pengumpulan data yang telah disebutkan di atas. Peneliti memilih informan penelitian yang sesuai atau relevan dan dapat melengkapi penelitian ini. Informan yang dipilih oleh peneliti adalah orang-orang yang dipilih secara acak dan telah memenuhi karakteristik yang telah ditetapkan peneliti, seperti: Sudah mempunyai teman dekat (pasangan) dan telah berpikir serius untuk menuju kejenjang selanjutnya (menikah) serta telah bertemu dengan orang tua dari calon pasangan. Adapun bukti dokumentasi pada penelitian ini adalah berupa foto-foto saat peneliti sedang melakukan wawancara dengan informan.

E. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat yang digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Karena alat atau instrumen ini mencerminkan juga cara pelaksanaannya, maka sering juga disebut teknik penelitian.⁷ Pada penelitian ini, peneliti menggunakan instrumen penelitian, seperti: observasi, wawancara, telepon genggam, catatan-catatan, *notebook*, dan pulpen.

⁵JS.Kamdhi, Terampil Berwicara (Yogyakarta: Grasindo, 2013), h.95.

⁶ Eko Sugiarto, *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif: Skripsi dan Tesis* (Yogyakarta: Suaka Media, 2015), h.88.

⁷ Wina Sanjaya, *Penelitian Tindakan Kelas* (Jakarta: Kencana, 2012), h.74.

F. Teknik Pengolahan atau Analisis Data

Analisis data merupakan proses sistematis yang berlangsung terus-menerus, bersamaan dengan pengumpulan data. Analisis data juga diartikan sebagai suatu proses menata, menyetrukturkan, dan memaknai data yang tidak beraturan.⁸

Menurut Sugiyono, analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami baik diri sendiri maupun orang lain.

Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Bila jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis terasa belum memuaskan, maka peneliti, akan melanjutkan pertanyaan lagi pada tahap tertentu, dan diperoleh data yang dianggap kredibel.

Miles dan Huberman, mengemukakan bahwa aktifitas dalam menganalisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh.

Aktifitas dalam analisis data, sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Reduksi data pada penelitian ini yaitu, peneliti memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang perlu dan penting, dicari tema dan polanya, serta membuang yang tidak perlu.

Menurut Emzir, Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang mempertajam, memilih, memfokuskan, membuang, dan menyusun data dalam suatu cara, dimana kesimpulan akhir dapat diambil dan diverifikasi.

⁸ Christine Diamon dan Immy Holloway, *Metode-metode Riset Kualitatif dalam Public Relations dan Marketing Communication* (Yogyakarta: PT Bentang Pustaka, 2008) ,h.367.

2. Penyajian Data

Penyajian data dalam penelitian ini dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori dan sejenisnya. Menurut Miles dan Huberman, yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Selain itu, Miles dan Huberman menyarankan dalam melakukan *display data* (penyajian data) selain dengan teks naratif, juga dapat berupa grafik, matrik, *network* (jejaring kerja), dan *chart*.

3. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten pada saat peneliti kembali mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan adalah kesimpulan yang kredibel.⁹

Penarikan kesimpulan pada penelitian ini, dilakukan dengan cara membuat data yang tidak diperlukan pada tahap reduksi dan penyajian data.

⁹ Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif Ilmu Pendidikan Teologi* (Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2018), h.52

BAB IV

IMPRESSION MANAGEMENT CALON MENANTU TERHADAP CALON MERTUA

A. Gambaran Umum Kabupaten Gowa

Kabupaten Gowa adalah salah satu Daerah Tingkat II di Provinsi Sulawesi Selatan, Indonesia. Ibu kota kabupaten ini terletak di Kota Sungguminasa. Kabupaten ini memiliki luas wilayah 1.883,32 km² atau sama dengan 3,01% dari luas wilayah Provinsi Sulawesi Selatan dan berpenduduk sebanyak ± 652.941 jiwa, dimana bahasa yang digunakan di kabupaten ini adalah bahasa Makassar dengan suku Konjo Pegunungan yang mendiami hampir seluruh Kabupaten Gowa. Penduduk di kabupaten ini mayoritas beragama Islam. Kabupaten ini berada pada 12°38.16' Bujur Timur dari Jakarta dan 5°33.6' Bujur Timur dari Kutub Utara. Sedangkan letak wilayah administrasinya antara 12°33.19' hingga 13°15.17' Bujur Timur dan 5°5' hingga 5°34.7' Lintang Selatan dari Jakarta.

Kabupaten yang berada pada bagian selatan Provinsi Sulawesi Selatan ini berbatasan dengan 7 kabupaten/kota lain, yaitu di sebelah Utara berbatasan dengan Kota Makassar dan Kabupaten Maros. Di sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Sinjai, Bulukumba, dan Bantaeng. Di sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Takalar dan Jeneponto sedangkan di bagian Barat berbatasan dengan Kota Makassar dan Takalar.

Wilayah Kabupaten Gowa terbagi dalam 18 Kecamatan dengan jumlah Desa/Kelurahan definitif sebanyak 169 dan 726 Dusun/Lingkungan. Wilayah Kabupaten Gowa sebagian besar berupa dataran tinggi berbukit-bukit, yaitu sekitar 72,26% yang meliputi 9 kecamatan yakni Kecamatan Parangloe, Manuju, Tinggimoncong, Tombolo Pao, Parigi, Bungaya, Bontolempangan, Tompobulu dan Biringbulu. Selebihnya 27,74% berupa dataran rendah dengan topografi tanah yang datar meliputi 9 Kecamatan yakni Kecamatan Somba Opu, Bontomarannu, Pattallassang, Pallangga, Barombong, Bajeng, Bajeng Barat, Bontonompo dan Bontonompo Selatan.

Dari total luas Kabupaten Gowa, 35,30% mempunyai kemiringan tanah di atas 40 derajat, yaitu pada wilayah Kecamatan Parangloe, Tinggimoncong, Bungaya, Bontolempangan dan Tompobulu. Dengan bentuk topografi wilayah yang sebahagian besar berupa dataran tinggi. Wilayah Kabupaten Gowa dilalui oleh 15 sungai besar dan kecil yang sangat potensial sebagai sumber tenaga listrik dan untuk pengairan. Salah satu di antaranya sungai terbesar di Sulawesi Selatan adalah sungai Jeneberang dengan luas 881 Km² dan panjang 90 Km.

Di atas aliran sungai Jeneberang oleh Pemerintah Kabupaten Gowa yang bekerja sama dengan Pemerintah Jepang, telah membangun proyek multifungsi DAM Bili-Bili dengan luas + 2.415 Km² yang dapat menyediakan air irigasi seluas + 24.600 Ha, konsumsi air bersih (PAM) untuk masyarakat Kabupaten Gowa dan Makassar sebanyak 35.000.000 m³ dan untuk Pembangkit Listrik Tenaga Air yang berkekuatan 16,30 Mega Watt.

Seperti halnya dengan daerah lain di Indonesia, di Kabupaten Gowa hanya dikenal dua musim, yaitu musim kemarau dan musim hujan. Biasanya musim kemarau dimulai pada Bulan Juni hingga September, sedangkan musim hujan dimulai pada Bulan Desember hingga Maret. Keadaan seperti itu berganti setiap setengah tahun setelah melewati masa peralihan, yaitu Bulan April-Mei dan Oktober-November.

Curah hujan di Kabupaten Gowa yaitu 237,75 mm dengan suhu 27,125°C. Curah hujan tertinggi yang dipantau oleh beberapa stasiun/pos pengamatan terjadi pada Bulan Desember yang mencapai rata-rata 676 mm, sedangkan curah hujan terendah pada Bulan Juli - September yang bisa dikatakan hampir tidak ada hujan.

Visi :

Terwujudnya Gowa sebagai Daerah Tujuan Wisata, Sejarah dan Alam yang handal dan berdaya saing tinggi di Sulawesi Selatan.

Misi :

- Melestarikan nilai, keragaman dan kekayaan budaya dalam rangka memperkuat jati diri dan karakter bangsa.
- Mengembangkan Ekonomi kreatif dan industri pariwisata yang handal dan berdaya saing serta destinasi yang berkelanjutan.
- Mengembangkan sumber daya kebudayaan dan pariwisata.
- Mengembangkan jaringan hubungan kemitraan yang berbasis kerakyatan.
- Meningkatkan kualitas sumber daya manusia bidang kebudayaan dan pariwisata yang profesional dan berkemampuan tinggi.
- Meningkatkan koordinasi dan keterpaduan program antar stakeholder maupun sektor terkait.

- Mengembangkan program pemasaran dalam rangka peningkatan pendapatan asli daerah.

1. Topologi Kabupaten Gowa

Topografi Kabupaten Gowa sebagian besar berupa dataran tinggi berbukit-bukit, yaitu sekitar 72,26% yang meliputi 9 kecamatan yakni Kecamatan Parangloe, Manuju, Tinggimoncong, Tombolo Pao, Parigi, Bungaya, Bontolempangan, Tompobulu dan Biringbulu. Selebihnya 27,74% berupa dataran rendah dengan topografi tanah yang datar meliputi 9 Kecamatan yakni Kecamatan Somba Opu, Bontomarannu, Pattallasang, Pallangga, Barombong, Bajeng, Bajeng Barat, Bontonompo dan Bontonompo Selatan. Dari total luas Kabupaten Gowa, 35,30% mempunyai kemiringan tanah di atas 40 derajat, yaitu pada wilayah Kecamatan Parangloe, Tinggimoncong, Bungaya, Bontolempangan dan Tompobulu. Dengan bentuk topografi wilayah yang sebahagian besar berupa dataran tinggi, maka wilayah Kabupaten Gowa dilalui oleh 15 sungai besar dan kecil yang sangat potensial sebagai sumber tenaga listrik dan untuk pengairan. Salah satu diantaranya sungai terbesar di Sulawesi Selatan adalah sungai Jeneberang dengan luas 881 Km² dan panjang 90 Km. Di atas aliran sungai Jeneberang oleh Pemerintah Kabupaten Gowa yang bekerja sama dengan Pemerintah Jepang, telah membangun proyek multifungsi DAM Bili-Bili dengan luas + 2.415 Km² yang dapat menyediakan air irigasi seluas + 24.600 Ha, konsumsi air bersih (PAM) untuk masyarakat Kabupaten Gowa dan Makassar sebanyak 35.000.000 m³ dan untuk pembangkit tenaga listrik tenaga air yang berkekuatan 16,30 Mega Watt.

2. Kondisi Geografis

Kabupaten Gowa berada pada 12° 38.16' Bujur Timur dari Jakarta dan 5 °33.6' Bujur Timur dari Kutub Utara. Sedangkan letak wilayah administrasinya antara 12 °33.19' hingga 13 °15.17' Bujur Timur dan 5 °5' hingga 5 °34.7' Lintang Selatan dari Jakarta.

Kabupaten yang berada pada bagian selatan Provinsi Sulawesi Selatan ini berbatasan dengan 7 kabupaten/kota lain, yaitu di sebelah Utara berbatasan dengan Kota Makassar dan Kabupaten Maros. Di sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Sinjai, Bulukumba, dan Bantaeng. Di sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Takalar dan Jeneponto sedangkan di bagian Barat berbatasan dengan Kota Makassar dan Takalar.

Luas wilayah Kabupaten Gowa adalah 1.883,33 km² atau sama dengan 3,01% dari luas wilayah Provinsi Sulawesi Selatan. Wilayah Kabupaten Gowa terbagi dalam 18 Kecamatan dengan jumlah Desa/Kelurahan definitif sebanyak 167 dan 726 Dusun/Lingkungan. Wilayah Kabupaten Gowa sebagian besar berupa dataran tinggi berbukit-bukit, yaitu sekitar 72,26% yang meliputi 9 kecamatan yakni Kecamatan Parangloe, Manuju, Tinggimoncong, Tombolo Pao, Parigi, Bungaya, Bontolempangan, Tompobulu dan Biringbulu. Selebihnya 27,74%

berupa dataran rendah dengan topografi tanah yang datar meliputi 9 Kecamatan yakni Kecamatan Somba Opu, Bontomarannu, Pattallassang, Pallangga, Barombong, Bajeng, Bajeng Barat, Bontonompo dan Bontonompo Selatan.

Dari total luas Kabupaten Gowa, 35,30% mempunyai kemiringan tanah di atas 40 derajat, yaitu pada wilayah Kecamatan Parangloe, Tinggimoncong, Bungaya, Bontolempangan dan Tompobulu. Dengan bentuk topografi wilayah yang sebahagian besar berupa dataran tinggi, wilayah Kabupaten Gowa dilalui oleh 15 sungai besar dan kecil yang sangat potensial sebagai sumber tenaga listrik dan untuk pengairan. Salah satu diantaranya sungai terbesar di Sulawesi Selatan adalah sungai Jeneberang dengan luas 881 Km² dan panjang 90 Km.

Di atas aliran sungai Jeneberang oleh Pemerintah Kabupaten Gowa yang bekerja sama dengan Pemerintah Jepang, telah membangun proyek multifungsi DAM Bili-Bili dengan luas + 2.415 Km² yang dapat menyediakan air irigasi seluas + 24.600 Ha, konsumsi air bersih (PAM) untuk masyarakat Kabupaten Gowa dan Makassar sebanyak 35.000.000 m³ dan untuk pembangkit tenaga listrik tenaga air yang berkekuatan 16,30 Mega Watt.

Seperti halnya dengan daerah lain di Indonesia, di Kabupaten Gowa hanya dikenal dua musim, yaitu musim kemarau dan musim hujan. Biasanya musim kemarau dimulai pada Bulan Juni hingga September, sedangkan musim hujan dimulai pada Bulan Desember hingga Maret. Keadaan seperti itu berganti setiap setengah tahun setelah melewati masa peralihan, yaitu Bulan April-Mei dan Oktober-Nopember.

Curah hujan di Kabupaten Gowa yaitu 237,75 mm dengan suhu 27,125°C. Curah hujan tertinggi yang dipantau oleh beberapa stasiun/pos pengamatan terjadi pada Bulan Desember yang mencapai rata-rata 676 mm, sedangkan curah hujan terendah pada Bulan Juli - September yang bisa dikatakan hampir tidak ada hujan.

1. *Profil Kecamatan Pallangga*

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Pallangga, Kabupaten Gowa. Kecamatan Pallangga merupakan satu dari 18 kecamatan di kabupaten Gowa, Sulawesi-Selatan (Sulsel). Pallangga berada pada daerah dataran dimana wilayahnya berbatasan dengan beberapa kecamatan lain di Gowa. Berikut batas-batas wilayah kecamatan Pallangga, sebelah utara berbatasan dengan kecamatan

Sombaopu, sebelah selatan berbatasan dengan kecamatan Bajeng, sebelah barat kecamatan Barombong, dan sebelah timur berbatasan dengan kecamatan Bontomarannu.

Pallangga secara administratif terbagi dalam 16 desa dan kelurahan merupakan kecamatan dengan jumlah desa dan kelurahan terbesar di Gowa. Kecamatan Pallangga dibentuk berdasarkan Peraturan Daerah (Perda) Kabupaten Gowa Nomor 7 Tahun 2007 Tentang Pembentukan Kecamatan di Kabupaten Gowa.

Berikut nama-nama desa dan kelurahan di kecamatan Pallangga:

1. Kelurahan Pangkabinanga
2. Kelurahan Manggalli
3. Kelurahan Tetebatu
4. Desa Bontoala
5. Desa Jenetallasa
6. Desa Julubori
7. Desa Julupamai
8. Desa Parangbanoa
9. Desa Taeng
10. Toddotoa
11. Desa Bontoramba
12. Desa Kampili
13. Desa Julukanaya
14. Desa Paknakukang
15. Desa Pallangga
16. Desa Bungaejaya

Ibukota kecamatan berada di Mangalli berjarak sekitar tiga km sebelah selatan Sungguminasa, ibukota kabupaten Gowa. Jumlah penduduk kecamatan Pallangga pada tahun 2013 sebesar 101.371 jiwa, terdiri dari laki-laki sebesar 50.027 jiwa dan perempuan sebesar 51.344 jiwa.³⁰



Peta Kecamatan Pallangga, kabupaten Gowa, Sul-Sel

B. Impression Management Calon Menantu Terhadap Calon Mertua

Manusia adalah makhluk sosial yang membutuhkan manusia lainnya. Dalam kehidupan sehari-hari, individu bisa bertemu dengan orang yang baru dengan sikap dan sifat yang berbeda. Jika seseorang tersebut memiliki kepentingan terhadap orang yang baru ia temui, tentunya individu itu akan berusaha memberikan kesan

³⁰Gowa Center, *Kecamatan Pallangga*, diakses Dari <http://thegowacenter.blogspot.com/2015/07/kecamatan-pallangga.html>, pada tanggal 9 Juli 2019, pukul 22. 00

yang baik terhadap orang yang baru itu. Pada umumnya manusia memiliki naluri alami untuk melakukan pengelolaan kesan kepada lawan bicaranya sehingga tercapai tujuan dari komunikasi tersebut.

Berkomunikasi dengan orang yang baru tentunya memiliki kesan tersendiri bagi setiap individu. Hal tersebut juga dirasakan oleh calon menantu ketika bertemu dengan calon mertuanya. Berikut kutipan wawancara dengan calon menantu yang bernama Ilham:

“Alhamdulillah orang tua pasangan saya sangat baik, namun lumayan tertutup, ada perasaan deg-degan, dan rasa takut apakah ia kurang suka dengan saya atau tidak, waktu saya disuruh masuk kerumahnya dan duduk di ruang tamu, ia hanya tersenyum dan suasana pun menjadi hening, dia tidak bertanya apa-apa, oleh karena itu, saya berusaha membuka topik pembicaraan, dan ternyata ia sangat ramah, dan terbuka.”³¹

Berdasarkan wawancara di atas dapat dijelaskan bahwa menurut informan satu yang bernama Ilham, calon mertuanya adalah orang yang baik. Walaupun waktu bertemu untuk pertama kali ia merasa deg-degan namun semuanya berjalan dengan lancar.

Menjalin komunikasi dengan seseorang yang baru ditemui memang bukan hal muda. Apalagi seseorang yang hendak ditemui termasuk orang yang penting. Rasa deg-degan, gugup dan semacamnya adalah perasaan yang wajar dirasakan oleh individu. Tidak semua memang merasakan hal yang demikian, namun umumnya orang akan mengalami hal yang telah disebutkan oleh peneliti. Salah satu contohnya telah dirasakan sendiri oleh informan pertama, yaitu Ilham.

Hal-hal yang dirasakan oleh calon menantu yang bernama Ilham juga telah dijelaskan dalam teori *impression management*. Dalam *impression management* dikenal istilah *first impression* (kesan pertama). Ketika seseorang saling bertemu untuk pertama kalinya tentunya ada kesan yang tersimpan di benak mereka tentang orang yang ada di hadapannya itu. *first impression* (kesan pertama) dianggap begitu penting, sehingga orang-orang umumnya akan melakukan *impression management*. Contohnya: mahasiswa ingin bertemu dengan dosen pembimbing untuk pertama kalinya, atau karyawan baru yang ingin bertemu dengan bosnya, begitu pula calon menantu yang ingin bertemu dengan calon mertuanya untuk pertama kali.

Sementara itu, pengalaman yang dirasakan oleh informan dua yang bernama Sahid, juga tidak jauh berbeda. Berikut kutipan hasil wawancaranya:

³¹ Ilham (22 tahun), calon menantu, *Wawancara*, Pallangga 20 Juni 2019

“Dari pertama saya kenal dan bertemu dengan calon mertua. Ia sudah tau kalau saya berniat untuk menikahi anaknya, oleh karena itu saya merasa sangat deg-degan. Saya memang bukan tipe orang yang pandai mencairkan suasana, saya hanya duduk diam, sesekali kalau ia bertanya, saya pun baru membuka suara, namun ia orang yang sangat *friendly*, sehingga sayapun merasa nyaman berbicara dengannya.”³²

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat dijelaskan bahwa perasaan yang sama juga dirasakan oleh informan dua, Sahid. Rasa deg-degan adalah perasaan yang muncul ketika ia pertama kali bertemu dengan calon mertuanya. Baik informan satu yang bernama Ilham dan informan dua yang bernama Sahid adalah perasaan yang umum yang dirasakan oleh orang-orang ketika pertama kali berjumpa.

Peneliti kemudian mewawancarai calon mertua dari kedua informan tersebut untuk mengetahui bagaimana tanggapan atau kesan mereka terhadap orang yang baru ia temui terkhusus karena orang itu adalah pasangan dari anak mereka.

Sama halnya dengan calon menantu, calon mertua pun tentunya punya kesan dibenak mereka terkait pasangan anaknya. Informan tiga, Hatijah berkata:

“Kesan pertama ketika saya bertemu dengan dia, tentunya dia terlihat baik, sopan dan ramah. Dia juga anak yang pandai bergaul. Saya bukan orang yang terlalu pandai berbasa basi-basi apalagi sampai mengintrogasi dia, namun dia dapat membaca situasi tersebut dan berusaha mencairkan suasana..”³³

Berdasarkan kutipan hasil wawancara di atas dapat dijelaskan bahwa *first impression* yang muncul dibenak Hatijah adalah, calon menantunya itu, baik, ramah dan ada usaha untuk membuat suasana menjadi lebih nyaman. Mengetahui komentar dari informan tiga yang bernama Hatijah, peneliti dapat mengetahui bahwa calon menantunya yang bernama Ilham berhasil memberikan kesan pertama yang begitu baik dibenak calon mertuanya. Jika *first impression* sudah mendapatkan tanggapan yang positif, umumnya langkah untuk melakukan pendekatan dengan calon mertua akan berjalan lebih lancar.

Adapun pertanyaan yang sama juga ditanyakan kepada informan empat yang bernama Suriati. Berikut kutipan hasil wawancara dengan informan empat:

³² Sahid (24 tahu), calon menantu, *Wawancara*, Pallangga 24 Juni 2019.

³³ Hatijah (53 tahun), calon mertua, *Wawancara*, Pallangga 22 Juni 2019.

“ketika pertama bertemu, dia orang yang cukup sopan, dia langsung salim tangan saya ketika datang, dia juga menjawab dengan sopan apa yang saya tanyakan, namun dia orang yang sangat pemalu, ia lebih banyak diam.”³⁴

Berdasarkan kutipan hasil wawancara informan empat yang bernama Suriati dapat diketahui, bahwa informan Suriati memberikan tanggapan yang sama ketika menghadapi calon menantunya yang bernama Sahid. ia memberikan tanggapan yang positif terhadap sikap atau tingkah laku menantunya, walaupun ia mengatakan bahwa calon menantunya adalah orang yang sangat pendiam, namun ia tidak menganggap itu adalah sesuatu yang perlu dipermasalahkan.

Dari kutipan hasil wawancara yang telah di tampilkan oleh peneliti di atas, dapat dijelaskan bahwa ke empat informan yang terdiri dari dua calon menantu yang bernama Ilham dan Sahid, dan dua calon mertua yang bernama Hatijah dan Suriati, sama- sama memiliki kesan positif ketika pertama kali bertemu dengan calon menantu ataupun calon mertua mereka.

Setelah mengetahui kesan pertama yang ada pada masing-masing informan, tentunya hal yang perlu ditanyakan adalah bagaimana sikap dan sifat mereka setelah bertemu beberapa kali. Apakah terdapat perbedaan atau tidak ada sama sekali. Berikut ini beberapa tindakan atau sikap dari calon menantu dan calon mertua ketika mereka bertemu untuk kesekian kalinya.

1. Memberi Salam

Ketika pertama kali bertemu dengan seseorang apalagi itu adalah orang yang lebih tua, tentunya ada adabnya. Di Kabupaten Gowa khususnya di Kecamatan Pallangga, ketika bertemu dengan orang yang lebih tua, biasanya orang yang lebih mudah akan memberikan salam sembari mencium telapak tangan orang tersebut. Hal tersebut menunjukkan sikap yang sopan terhadap orang yang lebih tua, orang tua juga akan merasa lebih di hargai.

Berikut kutipan hasil wawancara yang dilakukan pada informan satu yang bernama Ilham:

“Biasanya kalau saya datang berkunjung tentunya saya mengucapkan salam terlebih dahulu. Jika calon mertua yang kebetulan membukakan pintu, saya akan mencium telapak tangannya, dan biasanya kalau sudah begitu, saya langsung di suruh masuk sembari mengobrol-ngobrol ringan.”³⁵

Berdasarkan kutipan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa hal yang dilakukan oleh informan Ilham ketika bertemu dengan calon mertuanya adalah mencium telapak

³⁴ Suriati (50 tahun), calon mertua, *Wawancara*, Pallangga 24 Juni 2019.

³⁵ Ilham (22 tahun), calon menantu, *Wawancara*, Pallangga 20 Juni 2019.

tangan dari calon mertuanya dan setelah itu dilanjutkan dengan mengobrol-ngobrol.

Tindakan yang dilakukan informan Ilham adalah tindakan yang secara spontan bisa dilakukan oleh siapa saja. Tindakan tersebut seperti peraturan yang tidak tertulis yang telah ditanamkan sejak dini di benak anak-anak yang ada di Kabupaten Gowa khususnya Kecamatan Pallangga, bahwa jika bertemu dengan orang tua yang kita kenal hendak nya mencium telapak tangannya.

Dari apa yang disampaikan oleh informan Ilham dan apa yang telah disaksikan oleh peneliti secara langsung, dapat diketahui bahwa informan Ilham melakukan komunikasi dengan calon mertuanya, bukan hanya menggunakan komunikasi verbal tetapi juga melakukan komunikasi non verbal. Kegiatan mencium telapak tangan yang dilakukan oleh informan ilham adalah contoh jenis komunikasi non-verbal yang dinamakan *haptik*, yaitu perilaku menyentuh, seperti mencium tangan calon mertuanya.

Selain itu, berdasarkan pengamatan peneliti ketika melihat secara langsung proses komunikasi yang terjadi di antara calon menantu dan calon mertua tersebut, peneliti mengasumsikan bahwa informan Ilham juga melakukan komunikasi non verbal yang dinamakan *kinesik*, yaitu studi tentang gerakan tubuh, baik itu kontak mata, gerakan kepala dan ekspresi wajah dan gestur tubuh. Contoh komunikasi non verbal yang dilakukan oleh informan Ilham, yaitu ia memperhatikan calon mertuanya ketika berbicara dan badannya sedikit condong kedepan, kemudian jika ada pendapat yang ia setuju maka ia akan mengatakannya dengan di ikuti gerakan kepala yang mengangguk.

2. Salim / Mencium Telapak Tangan Orang yang Lebih Tua

Seperti yang telah diutarakan peneliti sebelumnya bahwa tindakan salim (mencium tangan orang yang lebih tua) adalah tidakan yang lumrah dan siapapun bisa melakukannya, dan hal ini pun juga dilakukan oleh informan dua yang bernama Sahid. Berikut kutipan hasil wawancaranya:

“Saat saya berkunjung ke rumah calon mertua hal yang pertama saya lakukan tentunya mencium telapak tangannya. Biasanya kalau saya membawa sesuatu

seperti camilan dan semacamnya, saya akan langsung memberikan kepadanya. Setelah itu, saya dan calon mertua berbincang-bincang ringan.”³⁶

Dari kutipan hasil wawancara di atas dapat dijelaskan bahwa informan dua yang bernama Sahid mencium telapa tangan calon metuanya ketika pertama kali bertemu. Mengetahui hal tersebut, peneliti mengasumsikan baik informan satu yang bernama Ilham dan informan dua yang bernama Sahid, menganggap tindakan yang dilakukannya kepada orang tua adalah hal yang biasa dilakukan oleh siapapun, dan umumnya memang itu sudah menjadi kebiasaan orang-orang. Contoh lain seperti mengucapkan salam, ramah, baik kepada orang adalah tindakan yang berasal dari dalam hati para informan tanpa ada niat apapun. Selain itu, di sekolah tingkat pendidikan anak usia dini sampai jenjang sekolah menengah atas, slogan 4S (senyum, salam, sapa, dan santun) selalu di suarakan. Hal ini diharapkan mampu membentuk karakter anak menjadi orang yang lebih santun dan saling menghargai. Jadi tidak heran kalau hal yang seperti mencium tangan dikatakan hal yang dianggap wajar karena memang tindakan-tindakan seperti itu telah diajarkan sejak masih anak-anak.

Dalam komunikasi yang terjadi di antara calon menantu dan calon mertua, informan yang bernama sahid juga melakukan jenis komunikasi non verbal yang dinamakan *haptik*, peneliti mengasumsikan hal tersebut berdasarkan kutipan hasil wawancara informan yang mengatakan ia mencium tangan calon mertuanya ketika pertama kali datang berkunjung. Kemudian ketika peneliti memperhatikan informan Sahid dan informan Suriati ketika bertemu, peneliti mengasumsikan jika kedua informan tersebut juga melakukan komunikasi non verbal yang dinamakan *proksemik*, yaitu studi tentang penggunaan ruang dan jarak ketika berkomunikasi. Contohnya ketika informan Sahid duduk di dekat calon mertua dan jarak di antaranya itu hanya sekitar dua kaki, maka itu sudah tergolong dalam jarak personal.

3. Ramah Terhadap Lawan Bicara

Adapun bentuk tindakan-tindakan lain yang tergolong biasa dilakukan oleh orang-orang, seperti bersikap ramah. Bersikap ramah bisa dilakukan oleh siapa saja, baik orang yang telah lama saling kenal, ataupun kepada seseorang yang baru dikenal. Hal tersebut juga dapat

³⁶ Sahid (24 tahun), calon menantu, *Wawancara*, Pallangga 24 Juni 2019.

diketahui berdasarkan kutipan hasil wawancara yang dilakukan kepada informan tiga yang bernama Hatijah.

Berikut kutipan hasil wawancaranya:

“Ketika ia datang berkunjung biasanya saya menyapanya dan menyuruhnya masuk ke dalam rumah, kalau ia punya janji dengan anak saya, sembari menunggu biasanya saya berbincang-bincang dengan dirinya.”³⁷

Menurut informan tiga, Hatijah. Tidak ada alasan untuk dia tidak berperilaku ramah terhadap orang lain. Selama orang itu adalah orang yang baik dan tidak punya niat buruk, sudah selayaknya untuk bersikap ramah. Apalagi jika individu tersebut sudah mengenal satu sama lain, sebaiknya saling menghargai dan ramah untuk menjadikan hubungan terjalin lebih baik lagi, entah itu hubungan pertemanan, hubungan rekan bisnis, ataupun hubungan seperti calon menantu dan calon mertua.

Setelah mendengar sendiri bagaimana informan Hatijah berbicara dengan calon menantunya yang bernama Ilham, peneliti mengasumsikan bahwa informan Hatijah dalam proses komunikasi dengan calon mertuanya juga menggunakan komunikasi non verbal. Jenis komunikasi non-verbal yang digunakan adalah *paralinguistik*. *Paralinguistik*, yaitu yang berkaitan dengan nada suara, nada bicara, dan lain-lain.

4. Mudah Bergaul

Muda bergaul juga masuk ke dalam salah satu sikap yang sering di jumpai di masyarakat. Walaupun sudah berusia setengah abad, namun informan empat yang bernama Suriati adalah orang yang mudah bergaul. Sikap muda bergaul yang ditunjukkan oleh informan Suriati membuktikan bahwa umur bukan penghalang bagi seseorang untuk selalu bersikap *friendly*.

Berikut ini kutipan hasil wawancara dengannya:

“Calon menantu saya adalah orang yang pemalu, sehingga kalau dia datang ke ruma, saya biasanya lebih banyak bertanya-tanya kepada dia agar dia terpancing untuk berbicara, biasanya juga saya mengajaknya bercanda.”³⁸

Dari kutipan hasil wawancara dengan informan empat, dapat diketahui bahwa informan Suriati adalah orang yang baik, pandai bergaul dan ramah. Hal tersebut membuat orang-orang yang berada di sekelilingnya merasa nyaman. Kemudian, ketika peneliti memperhatikan komunikasi yang berlangsung diantara informan Suriati dengan calon

³⁷ Hatijah (53 tahun), calon mertua. *Wawancara*, Pallangga 22 Juni 2019.

³⁸ Suriati (50 tahun), calon mertua, *Wawancara*, Pallangga 24 Juni 2019

menantunya yang bernama Sahid, peneliti mengasumsikan bahwa informan empat juga melakukan jenis komunikasi yang sama yang digunakan oleh informan tiga yaitu jenis komunikasi non verbal yang dinamakan *paralinguistik*. Contohnya, ketika informan Suriati menertawakan sesuatu yang dianggap lucu dengan calon menantunya.

Berdasarkan pengamatan peneliti terhadap ke empat informan yang terdiri dari dua calon menantu dan dua calon mertua. Peneliti mengasumsikan bahwa ke empat informan tersebut menunjukkan sikap atau tingkah laku yang dinamakan *impression management*. *Impression Management* adalah mungkin sesuatu yang terdengar asing apalagi pada masyarakat awam. Istilah yang seperti ini, memang jarang terdengar atau bahkan tidak digunakan oleh masyarakat sekitar sehingga jika seseorang mendengar istilah ini kebanyakan dari mereka akan bertanya tentang apa itu *impression management* walaupun dalam praktek kehidupan sehari-hari, masyarakat sudah melakukan berbagai bentuk *impression management*. Kadang kala penggunaan *impression management* yang terlalu sering dilakukan di kehidupan sehari-hari bisa menimbulkan kekhawatiran, bahkan ada sebagian pendapat yang mengatakan bahwa *impression management* adalah sesuatu yang buruk untuk dilakukan.

Perilaku-perilaku yang ditunjukkan oleh masing-masing informan, juga dapat digolongkan ke dalam salah satu strategi yang terdapat di dalam *impression management*. Strategi *impression management* itu dinamakan *ingratiation*. *Ingratiation* adalah tindakan yang dilakukan untuk terlihat menarik dengan cara memuji diri sendiri, memuji orang lain, menyetujui pendapat yang ada, melakukan hal-hal baik seperti memberi bantuan dan hadiah, menutupi kelemahan dengan menunjukkan kelebihan. Berikut ini beberapa taktik dari strategi *ingratiation*, yaitu: pertama *Favor doing*, misalnya peduli terhadap orang lain. Ke dua *Self Enhancement*, misalnya memuji diri sendiri. Ke tiga *Other Enhancement*, misalnya menggunakan sanjungan kepada orang lain dan yang terakhir adalah *Opinion Confirmities*, misalnya menyetujui pendapat atau tindakan yang umum dilakukan.

Dari ke empat taktik yang ada pada strategi *ingratiation*, peneliti mengasumsikan bahwa informan-informan tersebut hanya menggunakan satu taktik, yaitu *Favor doing*. *Favor doing* dilakukan Misalnya dengan peduli, ramah dan memiliki tenggang rasa, dengan menjadi orang yang terbuka, mudah berteman, terlihat senyum, tertawa, memberi salam, memberikan pelukan, menggandeng, dan menunjukkan simbol-simbol positif seperti cinta.³⁹ Peneliti juga mengasumsikan bahwa berdasarkan kutipan hasil wawancara dari ke empat informan yang terdiri dari dua calon menantu dan dua calon mertua, dapat diketahui bahwa

³⁹ Dunia Ilmu Komunikasi, *Impression Management (Im) / Pengelolaan Kesan*, diakses dari <http://likusaen-nain.blogspot.com/2018/02/impression-management-im-pengelolaan.html>, pada tanggal 12 Juli 2019

para informan tersebut tidak menyadari jika mereka sedang melakukan *impression management*, ketika berkomunikasi dengan calon mertua ataupun calon menantunya. Seperti yang telah di jelaskan peneliti sebelumnya bahwa hal-hal seperti salam, sapa, sopan, santun, ramah, mudah bergaul, dan semacamnya adalah segala tindakan yang mudah dijumpai khususnya di Kecamatan Pallangga dan secara tidak sadar hal itu sudah menjadi kebiasaan.

Selain itu, untuk memperjelas bahwa ke empat informan yang terdiri dari dua calon menantu dan dua calon mertua tidak menyadari pengelolaan kesan yang mereka lakukan. Peneliti pun bertanya kembali kepada semua informan terkait apakah mereka berusaha terlihat baik di depan calon mertuanya atau calon menantunya, namun mereka menjawab dengan jawaban yang cenderung mengarah ke hal yang sama.

Berikut kutipan hasil wawancara dengan informan satu, Ilham:

“Saya merasa tidak perlu berusaha terlihat baik di depan calon mertua, apa yang saya lakukan dan saya perbuat adalah sesuatu yang wajar dilakukan oleh orang yang lebih muda terhadap orang yang lebih tua, terlebih lagi *in sha Allah* dia akan menjadi orang tua saya nantinya. Selain itu, saya percaya dengan apa adanya diri saya adalah pilihan yang terbaik.”⁴⁰

Informan satu, Ilham merasa bahwa apa yang ia lakukan atau tindakan yang ia lakukan terhadap calon mertuanya adalah murni berasal dari dalam hatinya. Menurutnya, ia tidak perlu terlalu berusaha terlihat baik di depan orang lain terutama di depan calon mertuanya. Memang pada dasarnya tidak ada orang yang tidak suka dengan orang yang berbuat baik kepada mereka, namun menurut pendapat informan satu, ia tidak perlu berusaha karna ia yakin dengan dirinya sendiri. Menurutnya perlakuan yang selama ini ia tunjukkan di depan calon mertuanya tersebut bukan bentuk dari usaha ia ingin terlihat baik, namun karena memang sudah sepantasnya dan selayaknya manusia berperilaku demikian terhadap seseorang apa lagi orang tersebut orang yang lebih tua darinya dan akan menjadi mertunya.

Sejalan dengan dengan penuturan dari informan satu. Informan dua yang bernama sahid, mengungkapkan hal yang tidak jauh berbeda. Informan dua mengungkapkan bahwa tidak ada niatan dari dalam dirinya untuk berusaha mengambil hati calon mertuanya. Menurutnya ia hanya bertindak atau berperilaku sesuai dengan apa adanya dirinya. Berikut kutipan hasil wawancara dengan informan dua yang bernama Sahid:

⁴⁰ Ilham (22 tahun), calon menantu, *Wawancara*. Pallangga 20 Juni 2019.

“Tidak ada hal yang spesial yang saya lakukan ketika hendak bertemu dengan calon mertua, saya bersikap seperti biasanya. Tidak ada niatan saya untuk berusaha mengambil hati calon mertua saya, saya percaya diri dengan diri saya”⁴¹

Baik informan satu, Ilham dan informan dua, Sahid berpendapat bahwa ia menunjukkan sikap dan sifat yang wajar dilakukan ketika bertemu dengan orang lain. Sopan kepada orang tua, berbuat baik, ramah, dan lain-lain adalah hal yang biasa dijumpai dilingkungan keduanya, selain itu agama islam pun mengajarkan manusia untuk selalu berbuat baik kepada orang lain, seperti yang dikatakan dalam QS.Al-Qashas:77

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنَ كَمَا
أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ٧٧

Terjemahnya:

“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.”⁴²

Dalam QS.Al-Qashas ayat 77, sudah dijelaskan bahwa sebagai seorang manusia, sudah seharusnya berbuat baik kepada orang lain. Tidak ada orang yang suka kalau seseorang mempunyai perilaku yang buruk. Seharusnya manusia harus memperlakukan manusia lainnya sebagaimana mereka telah diperlakukan oleh Allah dengan sangat baik. Berbuat baik antara sesama manusia diharapkan mampu menciptakan lingkungan yang aman, nyaman dan damai. Kalau semua orang menerapkan ajaran agama di dalam kehidupannya, tentulah hidupnya akan bahagia baik di dunia maupun di akhirat.

Informan satu Ilham dan informan dua yang bernama Sahid, tinggal dilingkungan yang 99% menganut agama islam, oleh karena itu. Menurut mereka sikap dan sifat yang ditunjukkannya adalah sesuatu yang wajar dan tidak dibuat-buat. Bukan hanya para calon menantu yang merasa demikian. Para calon mertua pun memberikan respon yang sama terhadap apa yang ditanyakan oleh peneliti.

⁴¹ Sahid (24 tahun), calon menantu, Wawancara. Pallangga 24 Juni 2019.

⁴² Mentri Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan Juz 1-30 Edisi Baru* (Jawa Timur: CV. Pustaka Aguang Harapan, 2006), h.543.

Seperti kutipan hasil wawancara informan tiga, Hatijah:

“Kalau dia datang berkunjung kerumah, saya bersikap seperti biasa. Saya mengenal dia sudah cukup lama, dan baik dulu hingga sekarang sikap saya ke dia tidak ada yang berbeda jauh. Palingan sekarang karena sudah kenal lama jadi lebih akrab dengannya.”⁴³

Dari kutipan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada informan tiga yang bernama Hatijah, dapat diketahui bahwa ia juga memberikan pernyataan yang sama seperti ke dua informan sebelumnya, dimana ia mengatakan bahwa apa yang dilakukannya itu adalah hal yang ia biasa lakukan, bukan karena dia sedang berhadapan dengan pasangan dari anaknya melainkan itu sudah menjadi kebiasaannya. Informan empat yang bernama Suriati pun mengatakan hal yang hampir sama. Ia menuturkan:

“Tidak ada sesuatu yang istimewa yang saya lakukan kalau dia datang berkunjung kerumah, jika kebetulan ada makanan atau camilan, saya ambilkan, kalau tidak ada juga tidak masalah. Kalau dia mau sholat saya suruh langsung masuk saja ke rumah, mungkin karena dia dari awal sudah jujur sama saya, jadi sayapun memperlakukan dia selayaknya anak sendiri.”⁴⁴

Jika dilihat kutipan hasil wawancara dari ke empat informan yang terdiri dari calon menantu dan calon mertua dapat diketahui bahwa tidak ada satupun dari mereka yang mengiyakan jika sikap dan sifatnya ketika bertemu dengan calon mertua atau calon menantunya adalah bentuk dari usaha mereka untuk melakukan pengelolaan kesan (*impression management*). Mereka sama-sama mengaggap bahwa sikap dan sifat yang mereka tunjukkan ketika bertemu dengan calon mertuanya ataupun bertemu dengan calon menantunya adalah sesuatu hal yang biasa saja dilakukan dan tidak ada yang dibuat-buat.

C. Hambatan dalam Membangun Impression Management di antara Calon

Menantu dengan Calon Mertua

Bertemu dan berkomunikasi dengan seseorang adalah hal yang tidak bisa dihindarkan di dalam kehidupan manusia, apalagi orang yang akan ditemui adalah orang yang penting, seperti halnya pertemuan yang terjadi antara calon menantu dan calon mertua. Komunikasi yang terjalin antara calon menantu dan calon mertua terjadi secara berkesinambungan. Ketika ingin menjalin hubungan yang serius dengan seseorang, tentunya individu juga harus menjalin hubungan yang baik dengan keluarganya, terutama kedua orang tuanya. Di dalam menjalin komunikasi dengan seseorang tentunya ditemukan berbagai hambatan tidak terkecuali komunikasi yang dijalin oleh calon menantu dan calon

⁴³ Hatijah (53 tahun), calon mertua, *Wawancara*, Pallangga 22 Juni 2019.

⁴⁴ Suriati (50 tahun), calon mertua, *Wawancara*, Pallangga 24 Juni 2019.

mertua, seperti: pengaruh status, perbedaan cara pandang, perbedaan kebudayaan, gangguan lingkungan, gangguan pada media yang digunakan, tidak ada tanggapan dari lawan bicara, penggunaan bahasa yang berbeda, keterbatasan Fisik, perbedaan generasi, gangguan emosional, kecepatan dalam berbicara, gangguan semantik, faktor kepribadian, keterbatasan pengetahuan, kehilangan kefokusannya.⁴⁵

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan oleh peneliti terhadap dua calon menantu dan dua calon mertua. Peneliti mengasumsikan bahwa hambatan komunikasi yang dialami ketika berkomunikasi adalah sebagai berikut.

1. Hambatan lingkungan

Hambatan lingkungan bisa terjadi di manapun, ketika seseorang berbicara dengan orang lain, lalu tiba-tiba turun hujan yang sangat deras yang menyebabkan suara lawan bicara orang tersebut jadi kurang terdengar maka itulah yang dinamakan sebagai hambatan lingkungan. Hambatan komunikasi bisa terjadi dengan cara yang beragam, entah itu suara petir, suara bising knalpot, suara tangisan anak-anak. ataupun bentuk gangguan lainnya.

Seperti ketika individu sedang berbicara dengan lawan bicaranya, lalu ada orang yang memanggil nama lawan bicaranya itu, maka seketika fokus dari lawan bicaranya bisa teralihkan, seperti halnya hambatan yang dialami oleh informan satu yang bernama Ilham.

Berikut kutipan hasil wawancaranya:

“Saya merasa tidak ada hambatan atau kesulitan yang saya temui ketika sedang berbicara dengan calon mertua. Dia adalah orang yang nyambung diajak bicara dan punya pengetahuan luas, hanya saja biasa pembicaraan kita teralihkan dengan kucing-kucing yang ada di rumahnya. Ia sangat suka kucing, begitu pula dengan pacar saya, sehingga ketika kucing-kucing tersebut menghampirinya, fokusnya akan teralihkan, namun saya tidak merasa itu adalah sebuah hambatan yang berarti.”⁴⁶

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan informan satu yang bernama Ilham, dapat diketahui bahwa hambatan yang ia temui ketika berkomunikasi dengan calon mertuanya adalah hambatan yang berasal dari hewan peliharaan calon mertuanya itu, walaupun informan Ilham merasa bahwa hewan peliharaan calon mertuanya

⁴⁵Pakar Komunikasi, *15 Hambatan Komunikasi Antar Pribadi*, di akses dari <https://pakarkomunikasi.com/hambatan-komunikasi-antar-pribadi>, pada tanggal 14 Juli 2019, pukul 20.24.

⁴⁶ Hatijah (53 tahun), calon mertua, *Wawancara*, Pallangga 22 Juni 2019.

itu bukanlah hambatan yang berarti yang bisa membuatnya terganggu namun tetap saja hambatan tersebut membuat fokus dari lawan bicara informan Ilham menjadi terpecah.

Menurut informan Ilham, walaupun hewan peliharaan yang dimiliki oleh calon mertuanya itu mampu membuat fokus calon mertuanya terpecah, namun hewan peliharaan tersebut juga menjadi topik pembicaraan diantara mereka, sehingga suasana komunikasi yang terjalin menjadi semakin hidup dan santai.

Dalam berkomunikasi dengan seseorang apalagi itu adalah calon mertua, tentunya diperlukan topik untuk membuat komunikasi tersebut bisa terjalin. Kadang berbasa-basi terlebih dahulu untuk memulai sebuah pembicaraan juga diperlukan, seperti halnya yang dilakukan oleh informan satu yang bernama ilham.

Berikut kutipan hasil wawancaranya:

“Biasanya ketika berbicara dengan calon mertua, pertama saya memilih bertanya tentang aktifitasnya. Kemudian secara alami pembicaraan mengalir begitu saja. Sering kali juga kucing-kucingnya yang jadi topik pembicaraan di antara kami.”⁴⁷

Informan Ilham jelas tahu bagaimana membuka sebuah percakapan dengan seseorang, terlebih lagi itu adalah calon mertua. Informan Ilham memulai pembicaraan dengan bertanya-tanya santai terkait aktivitas dari calon mertuanya itu. Pertanyaan-pertanyaan yang tergolong santai tersebut mampu membuat suasana pembicaraan tidak menjadi tegang. Adapun pembicaraan yang nantinya muncul di antara mereka, terjadi secara alami.

2. Hambatan Faktor Kepribadian

Hambatan faktor kepribadian adalah hambatan yang berasal dari dalam diri orang yang melakukan komunikasi. Hambatan faktor kepribadian bisa terjadi pada diri calon menantu ataupun calon mertua. Malu bertemu dengan orang baru, tidak suka keramaian, takut terhadap sesuatu, dan semacamnya adalah hal-hal yang dapat mengganggu komunikasi yang akan berlangsung atau sedang berlangsung.

Jika hambatan yang telah disebutkan pertama kali adalah hambatan yang berasal dari lingkungan yang asalnya bukan dari orang yang berkomunikasi, beda halnya dengan hambatan faktor kepribadian. Hambatan faktor kepribadian cukup rumit untuk di selesaikan karena hambatan tersebut berasal dari dalam diri orang yang sedang berkomunikasi. Contohnya seseorang yang berkomunikasi tersebut terlalu pendiam sehingga jika bertemu

⁴⁷ Ilham (22 tahun), calon menantu, *Wawancara*, Pallangga 20 Juni 2019.

dengan orang baru maka ia akan cenderung lebih diam dari pada berusaha membuka topik pembicaraan, hal ini biasanya menjadi masalah tersendiri jika individu tersebut bertemu dengan orang yang memiliki sifat yang sama, yaitu sama-sama *introvert*.

Hal tersebut juga dialami oleh informan dua yang bernama Sahid. Ketika peneliti bertemu dengan informan Sahid untuk pertama kali, peneliti mengalami kesulitan. Ia menolak untuk diwawancarai. Peneliti berusaha meyakinkan informan bahwa ini hanya sekedar wawancara biasa dan tidak akan ada hal yang merugikan yang bisa terjadi.

Sifatnya yang begitu pemalu membuatnya kesulitan berkomunikasi dengan orang yang baru ia temui. Berikut kutipan hasil wawancara dengan infoman dua, Sahid:

“Saya adalah orang yang pemalu, apalagi kalau berhadapan dengan orang baru, sekalipun saya sudah beberapa kali bertemu dengan calon mertua, namun saya butuh membiasakan diri, saya juga tidak tau berbasa basi, biasanya saya bicara seperlunya saja kalau ada hal penting. Selebihnya, saya cuman menjawab apa yang ditanyakan kepada saya.”⁴⁸

Seperti kutipan hasil wawancara di atas, informan dua Sahid menyadari bahwa ia adalah orang yang sangat pemalu, bahkan ketika ia sudah bertemu beberapa kali dengan calon mertuanya, ia masih belum bisa membiasakan diri. Beruntunglah informan dua, Sahid bertemu dengan calon mertua yang begitu pengertian. menurutnya, calon mertuanya adalah orang-orang yang ramah dan terbuka. Kalau informan Sahid bertemu dengan calon mertuanya, calon mertuanya akan lebih aktif berkomunikasi kepadanya. Informan Sahid hanya menjawab apa yang ditanyakan oleh calon mertuanya tersebut.

Calon mertua dari informan Sahid menyadari bahwa calon mertuanya tersebut sangat pemalu, namun ia tidak menjadikan masalah itu sebagai sesuatu yang perlu dipersoalkan. Seperti kutipan hasil wawancara yang dilakukan kepada informan empat yang bernama Suriati berikut ini:

“Calon menantu saya itu orang yang sangat pemalu, kalau dia tidak diajak bicara, dia hanya diam saja. Jadi kadang saya kebanyakan bertanya kepada dia untung memancingnya berbicara.”⁴⁹

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada informan empat, Suriati dapat diketahui bahwa memang informan empat tahu betul kekurangan yang dimiliki oleh calon menantunya itu, sehingga ia memutuskan untuk lebih aktif dalam mengajak calon menantunya tersebut berkomunikasi. Kemudian peneliti kembali bertanya kepada informan

⁴⁸ Suriati (50 tahun), calon mertua, *Wawancara*, Pallangga 24 Juni 2019.

⁴⁹ Suriati (50 tahun), calon mertua, *Wawancara*, Pallangga 24 Juni 2019.

dua, Sahid terkait apa yang biasa jadi topik pembicaraan jika ia sedang bertemu dengan calon mertuanya itu.

Berikut kutipan hasil wawancaranya:

“Kalau saya bertemu dengan calon mertua, biasanya ia bertanya-tanya tentang keadaan orang tua saya, apakah mereka sehat-sehat saja, kemudian bertanya tentang aktivitas saya. Adapun pembicaraan terkait topik lain, biasanya muncul ketika pasangan saya bercerita kemudian saya ikut mendengarkan, sesekali menanggapi jika diminta.”⁵⁰

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa memang untuk membuka sebuah percakapan antara seseorang dengan orang lain, diperlukan topik pembahasan yang ringan terlebih dahulu, barulah ketika pembicaraan sudah berjalan secara alami, topik pembicaraan yang lain pun akan muncul dengan sendirinya.

3. Hambatan fisik

Selain hambatan kepribadian, ada pula yang dinamakan hambatan fisik. Contoh hambatan fisik seperti: lawan bicara seseorang adalah orang yang kurang bagus pendengarannya sehingga sulit untuk berkomunikasi dengannya. Atau lawan bicara orang tersebut adalah penyandang disabilitas (harus menggunakan bahasa isyarat dalam berkomunikasi). Namun adapula contoh lainnya yang termasuk di dalam hambatan fisik, yaitu lawan bicara seseorang ketika berkomunikasi merasa kecapean, lelah dan letih sehabis beraktifitas, misalnya mengerjakan pekerjaan rumah dan sebagainya. Hal yang serupa dialami oleh informan tiga yang bernama Hatijah. Hatijah adalah calon mertua dari Ilham. Selain ibu rumah tangga, ia juga mempunyai aktifitas lain, yaitu menjadi pedagang di pasar. Adakalanya calon menantunya datang berkunjung kerumahnya ketika dia merasa sangat lelah, sehingga dia biasanya anyu menyapa calon menantunya tersebut.

Berikut kutipan hasil wawancaranya:

“Ketika bertemu dengan dia. Saya merasa tidak ada hambatan yang saya temui pada dia. Hanya saja terkadang saya yang baru pulang dari berdagang merasa sangat lelah, sehingga kalau ia datang kerumah berkunjung, Saya hanya menegurnya dan sedikit berbasa-basi, kemudian pergi beristirahat.”⁵¹

⁵⁰ Sahid (24 tahun), calon menantu, *Wawancara*, Pallangga 24 Juni 2019.

⁵¹ Hatijah (53 tahun), calon mertua, *Wawancara*, Pallangga 22 Juni 2019.

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa informan tiga, Hatijah ingin mengatakan bahwa hambatan berkomunikasi bisa saja terjadi antara dia dan calon menantunya itu, bukan berasal dari calon menantunya melainkan dari dirinya sendiri. Menurut informan tiga yang bernama Hatijah saat ia berkomunikasi dengan calon menantunya, tidak ada hambatan yang ia temui pada diri menantunya, semua lancar-lancar saja.

Keberhasilan komunikasi seseorang dengan orang lain memang harus didukung oleh keadaan, entahkah itu keadaan lingkungan ataupun keadaan fisik seseorang yang menjadi lawan bicara. Berkomunikasi dengan seseorang yang lelah, letih dan semacamnya tentunya berbeda hasilnya jika bertemu dengan lawan bicara yang dalam keadaan fisik yang baik.

Ketika tidak dalam keadaan lelah, informan tiga, yang bernama Hatijah menuturkan jika ia biasanya bertanya pertanyaan-pertanyaan yang ringan kepada calon menantunya tersebut, seperti bertanya tentang bagaimana keadaan keluarga calon menantunya, apakah baik baik saja, atau informan Hatijah bertanya tentang aktivitas dari menantunya itu.

Berikut kutipan hasil wawancara dengan informan tiga, Hatijah:

“Biasanya kalau saya sedang berbicara dengan dia, yang saya tanyakan itu terkait seputar keluarganya, biasanya juga pekerjaannya saya tanyakan, misalnya bertanya apakah dia baru pulang kerja, ataupun bertanya tentang aktivitasnya seperti, dari mana, dan lain-lain.”⁵²

Dari informan satu, dua, dan tiga, dapat diketahui bahwa ketika berkomunikasi dengan seseorang entah itu komunikasi antara calon menantu dengan calon mertuanya, ataupun sebaliknya calon mertua dengan menantunya, hal yang jadi topik pembicaraan awal berkaitan dengan aktivitas lawan individu yang menjadi lawan bicara, atau keadaan keluarga dari lawan bicara dan kemudian topik lain pun akan muncul dengan sendirinya.

4. Hambatan kebudayaan

Tidak bisa dipungkiri bahwa di Indonesia dihuni dengan orang-orang dari berbagai macam latar suku, agama dan budaya yang saling hidup berdampingan. Ajaran agama yang satu tentunya berbeda dengan ajaran agama yang lain, begitu pula suku maupun budaya. Seseorang yang berasal dari pulau yang sama belum tentu mempunyai suku, agama, maupun budaya yang sama. Seperti halnya yang terjadi dengan informan peneliti. Informan yang terdiri dari dua calon menantu dan dua calon mertua, berasal dari suku yang sama, yaitu suku Makassar, namun perbedaan dapat dijumpai pada mereka. Seperti halnya

⁵² Hatijah (53 tahun), calon mertua, *Wawancara*, Pallangga 22 Juni 2019.

perbedaan kebiasaan yang terjadi antara informan dua, Sahid yang berstatus calon menantu dan informan empat, Suriati yang berstatus calon mertua.

Berikut kutipan hasil wawancara dengan informan empat, Suriati:

“Kebiasaan berbeda yang saya temukan di antara saya dan dia adalah kalau di keluarga saya masih melakukan *baca-baca*. Sedangkan kalau dia dan keluarganya sudah tidak melakukan hal tersebut.”⁵³

Baca-baca adalah suatu kegiatan dan kebiasaan nenek moyang dulu yang mana mereka menyiapkan berbagai jenis makanan dalam satu nampan untuk di doakan, ada yang memakai *dupa-dupa* atau *kemenyan* di dalam *baca-baca* tersebut ada juga yang sudah tidak memakai. Kegiatan *baca-baca* dapat dilakukan dengan beberapa cara ada yang dilakukan di rumah, ada yang dilakukan di kuburan, dan ada yang dilakukan pada benda-benda yang di anggap keramat, seperti pohon besar dan lain-lain. Walaupun di Kabupaten Gowa terkhusus di Kecamatan pallangga mayoritas beragama islam, namun hal-hal seperti di atas masih sering di jumpai di tempat-tempat tertentu.

Kegiatan seperti pergi ke kuburan, pergi ke pohon yang dianggap keramat, atau sekedar menyiapkan makanan di rumah dan didoakan adalah kegiatan yang bertentangan dengan ajaran agama islam. Seperti yang tertuang dalam Q.S. Az-Zumar ayat 65 berikut ini.

وَلَقَدْ أُوحِيَ إِلَيْكَ وَإِلَى الَّذِينَ مِنْ قَبْلِكَ لَئِنْ أَشْرَكْتَ لَيَحْبَطَنَّ عَمَلُكَ وَلَتَكُونَنَّ
مِنَ الْخَاسِرِينَ ٦٥

Terjemahnya:

“Dan sesungguhnya telah diwahyukan kepadamu dan kepada (nabi-nabi) yang sebelummu. "Jika kamu mempersekutukan (Tuhan), niscaya akan hapuslah amalmu dan tentulah kamu termasuk orang-orang yang merugi.”⁵⁴

⁵³ Suriati, (50 tahun), calon mertua, *Wawancara*, Pallangga 24 Juni 2019.

⁵⁴ Menti Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan Juz 1-30 Edisi Baru* (Jawa Timur: CV. Pustaka Aguang Harapan, 2006), h.668.

Berdasarkan ayat yang telah disebutkan diatas, sudah jelas bahwa perbuatan-perbuatan, seperti mendatangi kuburan untuk meminta sesuatu, atau pergi ke pohon-pohon yang dianggap keramat, serta tindakan-tindakan lainnya yang menyekutukan Allah adalah perbuatan dosa.

Kadang kala orang yang melakukan kegiatan-kegiatan seperti di atas sudah sering mendengar bahwa kegiatan-kegiatan yang ia lakukan adalah perbuatan yang dilarang oleh agama, namun karena mereka sudah terbiasa melakukannya, sehingga ada perasaan-perasaan berbeda yang ia rasakan jika tidak melakukannya lagi.

Selain perbedaan kebiasaan yang di atas yang mempunyai kaitan dengan ajaran agama. Perbedaan yang juga bisa dijumpai di masyarakat Makassar adalah perbedaan cara berbicara, lebih tepatnya perbedaan intonasi dan penggunaan beberapa kata-kata.

Seperti halnya yang terjadi dengan informan satu yang bernama Ilham. Ketika ia berkomunikasi dengan calon mertuanya.

Berikut kutipan hasil wawancara dengan informan satu, Ilham”

“Hambatan yang saya temui ketika berbicara dengan calon mertua adalah, tekanan suara saya. Saya sering ditegur oleh pacar saya kalau tekanan suara saya terlalu tinggi sehingga terdengar membentak padahal saya merasa berkomunikasi dengan tekanan suara yang normal. Sehingga ketika berbicara dengan calon mertua saya sangat berusaha untuk mengontrol tekanan suara. Selain itu, dikeluarga calon mertua saya, ada beberapa kata-kata yang dianggap sangat kasar padahal kalau dikeluarga saya itu adalah kata-kata yang biasa, seperti kata *balala* (rakus), *capila* (cerewet), *tolo* (bodo), dan lain-lain. Alhasil saya harus berusaha untuk tidak menggunakan kata-kata tersebut, walaupun kata-kata tersebut bukan ditujukan untuk calon mertua.”⁵⁵

Walaupun informan satu Ilham dan mertuanya berasal dari suku Makassar, namun tidak semua orang Makassar berbicara dengan tekanan suara yang sama. Orang-orang yang tinggal di perkotaan dan di pinggiran kota berbicara dengan tekanan suara yang lebih rendah dibandingkan dengan orang yang tinggal dipedesaan yang cenderung berbicara dengan tekanan suara yang lumayan tinggi. Sama halnya dengan penggunaan bahasa. Orang pedesaan sekitar 80% sampai 90% menggunakan bahasa daerah dalam melakukan aktifitas komunikasi. Sedangkan orang yang tinggal di pinggiran kota mencampur bahasa yang digunakan, kadang berbahasa indonesia kadang berbahasa daerah Makassar. Bahkan yang tinggal di perkotaan lebih sering menggunakan bahasa indonesia.

⁵⁵ Ilham (22 tahun), calon menantu, *Wawancara*, Pallangga 20 Juni 2019.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada dua calon menantu dan dua calon mertua, dapat diketahui bahwa hambatan yang ditemui setiap orang yang berkomunikasi itu berbeda, ada yang bersala dari lingkungan, berasal dari pribadi yang berkomunikasi ataupun berasal dari kebiasaan atau budaya. Namun yang menjadi persamaan dari ke empat informan tersebut adalah, mereka sama-sama bisa mengatasi perbedaan tersebut dan tidak mau membuat perbedaan tersebut menjadi sebuah penghalang di antara mereka masing-masing.

Adapun perbedaan kebudayaan yang telah di utarakan oleh informan empat yang bernama Suriati, peneliti berharap dengan melihat ayat yang membahas tentang tindakan yang dilakukannya, informan empat bisa lebih bijak di dalam mengambil keputusan.

Kemudian, secara keseluruhan hambatan-hambatan yang di alami oleh calon menantu dan calon mertua ketika sedang berkomunikasi, dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 1.2

Hambatan dalam komunikasi

No	Nama	Hambatan	Keterangan
1.	Calon menantu, Ilham	Lingkungan	Fokus calon mertua teralihkan karena tingkah lucu kucingnya
2.	Calon mertua, Ibu Hatijah	fisik	Merasa sangat lelah ketika pulang dari berdagang
3.	Calon menantu, Sahid	Faktor kepribadian	Menyadari jika dirinya terlalu pemalu
4.	Calon mertua, Ibu Suriati	Kebudayaan	Calon menantu sudah tidak melakukan <i>baca-baca</i> sedangkan ia masih melakukan <i>baca-baca</i>

Berbicara mengenai kebudayaan memang sesuatu yang unik diperbincangkan apalagi hal tersebut sudah menyentuh ranah agama, maka pembahasan akan semakin mendalam. Oleh karena itu, peneliti memutuskan untuk melanjutkan ke pertanyaan

selanjutnya mengenai apa yang membuat calon menantu yakin akan diterima dan apa yang membuat calon mertua yakin menerima pasangan anaknya.

Berikut kutipan hasil wawancara yang dilakukan kepada informan satu, Ilham:

“Saya menjalin hubungan dengan anaknya dengan niat dan tujuan yang baik, dan *In sha Allah* saya orang yang bertanggung jawab. Saya hanya melakukan apa yang terbaik dan selebihnya itu biar dia yang menilai”⁵⁶

Menurut penuturan informan satu yang bernama Ilham, ketika menjalin hubungan dengan seseorang, tentunya harus dibarengi dengan niat serius untuk menuju kejenjang yang selanjutnya. Dirinya hanya berusaha melakukan apa yang menurutnya baik. Hal yang sama juga disampaikan oleh informan dua yang bernama Sahid. Menurut penuturan informan tersebut. Dari awal bertemu bertemu dengan calon mertuanya, tidak ada yang ia tutup-tutupi. Calon mertuanya tahu betul kalau dia punya niat untuk menjalin hubungan yang serius dengan anaknya.

Berikut kutipan hasil wawancara dengan informan dua, Sahid:

“Dari awal bertemu, dia tau betul kalau saya berniat menjalin hubungan untuk menuju ke jenjang pernikahan. Selebihnya itu saya bersikap dan bertingkah laku dengan apa adanya dan Alhamdulillah ia menerima saya apa adanya.”⁵⁷

Baik informan satu, Ilham dan informan dua, Sahid merasa bahwa hubungan yang dijalani dengan niat serius menuju ke jenjang pernikahan dan menjadi pribadi yang baik serta bertanggung jawab adalah jalan untuk mendapatkan restu. Adapun pertanyaan yang sama, ditanyakan pula kepada kedua calon mertua. Peneliti ingin mengetahui apa yang membuat kedua informan yang terdiri dari calon mertua tersebut yakin dan mau menerima calon menantunya. Berikut kutipan hasil wawancara dengan informan tiga, Hatijah:

“Menurut saya dia adalah anak taat beragama dan bertanggung jawab, karena di jaman sekarang ini, sudah sangat susah mencari orang yang bertanggung jawab terhadap kewajibannya.”⁵⁸

Informan tiga dengan gamblang mengatakan bahwa ia menerima calon menantunya karena ia yakin bahwa orang yang bisa melaksanakan kewajibannya di dalam bergama, khususnya kewajiban sholat lima waktu, tentunya orang tersebut juga mampu bertanggung jawab terhadap kehidupan anaknya kelak. Hal yang sama juga diutarakan oleh informan

⁵⁶ Ilham (22 tahun), calon menantu, *Wawancara*, Pallangga 20 Juni 2019.

⁵⁷ Sahid (24 tahun), calon menantu, *Wawancara*, Pallangga 24 Juni 2019.

⁵⁸ Hatijah (50 tahun), calon mertua, *Wawancara*, Pallangga 22 Juni 2019.

empat, Suriati. Menurutnya ia menerima calon mertuanya itu karena ia rajin beribadah dan sudah mapan dalam segi finansial.

Berikut kutipan hasil wawancara dengan informan empat yang bernama Suriati:

“Waktu saya bertanya-tanya kepada orang yang cukup kenal dengan calon menantu saya. Dia mengatakan kalau calon menantu saya adalah anak yang rajin beribadah dan hal itu sudah saya lihat sendiri buktinya, dan dia pun sudah mapan jadi tidak ada alasan untuk menolaknya.”⁵⁹

Berdasarkan kutipan hasil wawancara dari kedua calon mertua tersebut dapat diketahui, bahwa baik informan tiga yang bernama Hatijah dan informan empat yang bernama Suriati, menilai calon menantunya masing-masing agama mereka. Kalau calon menantunya sudah menjalankan kewajibannya dalam beragama, tentunya perbuatan-perbuatan bai yang lain akan mengikut.

⁵⁹ Suriati (53 tahun), calon mertua, *Wawancara*, Pallangga 24 Juni 2019.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian pada bab sebelumnya, maka sebagai akhir dari hasil pembahasan ini, peneliti menarik kesimpulan seperti berikut ini.

1. Dari ke enam informan, empat informan yang terdiri dari dua calon menantu dan dua calon mertua tidak melakukan strategi *impression management*. sedangkan dua informan lainnya yang terdiri dari dua menantu melakukan strategi *impression management* dengan taktik *favor doing*.
2. Hambatan komunikasi tidak dimiliki oleh semua informan. Empat informan yang terdiri dari dua calon menantu dan dua calon mertua tidak mengalami hambatan dalam proses komunikasinya, sedangkan informan lima mengalami hambatan kebudayaan, dan informan enam mengalami hambatan lingkungan. Kedua hambatan tersebut tergolong ke dalam hambatan kebudayaan.

B. Implikasi Penelitian

Setelah melihat dan mengumpulkan data terkait observasi dan wawancara yang dilakukan, peneliti dapat menyimpulkan implikasi penelitian dari segi teoritis dan praktis, seperti:

1. Implikasi teoritis dari hasil penelitian yang telah dilakukan, yaitu untuk memberikan pemahaman bahwa *impression management* yang terjadi di antara calon menantu dan calon mertua bisa mengalami hambatan sehingga individu-individu dapat mengambil pembelajaran agar terhindar dari gangguan yang sama.
2. Implikasi praktis dari penelitian ini adalah sebagai informasi dan referensi bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan, baik dalam bidang Ilmu Komunikasi maupun dalam bidang Sosial, serta penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi bagi tokoh-

tokoh agama dalam memberikan wejangan-wejangan pada permasalahan rumah tangga yang melibatkan menantu dan mertua.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Amin, Rifqi. *Sistem Pembelajaran Pendidikan Agama Islam Pada Perguruan Tinggi Umum*. Yogyakarta: CV Budi Utama. [t.th].
- Alvonco, Johnson. *Praktical Communication Skill*. Jakarta: PT Alex Media Komputindo. 2014.
- Kriyantono, Rachmat. *Teori-Teori Public Relations Prespektif Barat dan lokal*. Jakarta: Kencana. 2017.
- Diamon, Christine dan Immy Holloway. *Metode-metode Riset Kualitatif dalam Public Relations dan Marketing Communication*. Yogyakarta: PT Bentang Pustaka. 2008.
- Dimiyati, Johni. *Metodolodi Penelitian Pendidikan dan Aplikasinya Pada Pendidikan AnakUsia Dini (PAUD)*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2013.
- Indonesia, Menti Agama Republik. *Al-Qur'an dan Terjemahan Juz 1-30 Edisi Baru*. Jawa Timur: CV. Pustaka Agung Harapan, 2006.
- Kamdhi, JS. *Terampil Berwicara*. Yogyakarta: Grasindo. 2013.
- Liliweri, Alo. *Komunikasi Serba Ada Serba Makna*. Jakarta: Kencana, 2011.
- Sanjaya, Wina. *Penelitian Tindakan Kelas*. Jakarta: Kencana. 2012.
- Saraswati, Mila dan Ida Widaningsih. *Be Smart Ilmu Pengetahuan sosial*. Bandung: Grafindo Media Pratama. 2008.
- Sugiarto, Eko. *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif: Skripsi dan Tesis*. Yogyakarta: Suaka Media. 2015.
- Supraktiknya. *Tinjauan psikologi Komunikasi Antarpribadi*. Yogyakarta: Kanisius.
- Thalib, Syamsul Bachri. *Psikologi Pendidikan Berbasis Analisis Empiris Berbasis Apikatif*. Ed I. Cet. I; Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2010.
- Waluya, Bagja. *Sosiologi:Menyelami Fenomena Sosial Di masyarakat*. Bandung: PT Setia Purna Inves. 2007.
- Wibisono, Dermawan. *Riset Bisnis Panduan Bagi Praktisi dan Akademisi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2003.
- Wiryanto. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta : Grasindo. 2004.
- Triningtyas, Diana Ariswanti *Komunikasi Antar Pribadi*. Surabaya: CV. Ae Media Grafika. 2016.

JURNAL

Ariani, Wahyu. *Pengaruh manajemen impresi pada perilaku kewargaan Organisasional: suatu studi empiris*. Yogyakarta: Universitas Atma Jaya. 2014.

Azhar. *Jurnal Komunikasi Antar Pribadi: Suatu Kajian dalam Prespektif Komunikasi Islam*. Aceh: IAIN Langsa. 2017.

Kasmawati. *manajemen kesan melalui foto selfie dalam facebook*. Makassar: UIN Alauddin Makassar. 2017.

Musta'in. *"Teori diri" Sebuah tafsir makna simbolik (pendekatan teori dramaturgi erving goffman)*. Purwokerto: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri. 2010.

Purnamasari, Dian. *Strategi impression management pada komunikasi interpersonal antarcalon mertua dan calon menantu dalam masa penyesuaian sebelum pernikahan*. Surabaya: Universitas Kristen Petra. 2013.

Wijaya, Hengki. *Analisis Data Kualitatif Ilmu Pendidikan Teologi*. Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray. 2018.

SUMBER ONLINE

Center, Gowa. *Kecamatan Pallangga*. Diakses dari <http://thegowacenter.blogspot.com/2015/07/kecamatan-pallangga.html>, pada tanggal 9 Juli 2019.

Komunikasi, Dunia Ilmu. *Impression Management (Im) / Pengelolaan Kesan*. Dikases dari <http://likusaen-nain.blogspot.com/2018/02/impression-management-im-pengelolaan.html>, pada tanggal 12 Juli 2019

Komunikasi, Pakar. *15 Hambatan Komunikasi Antar Pribadi*. Di akses dari <https://pakarkomunikasi.com/hambatan-komunikasi-antar-pribadi>, pada tanggal 14 Juli 2019,

Makassar, Kabar. *Kenal Lebih Dekat Adat Pernikahan Bugis Makassar*. Diakses dari <https://www.kabarmakassar.com/posts/view/646/kenal-lebih-dekat-adat-pernikahan-bugis-makassar.html>, pada tanggal 9 Juli 2019.

Vania, Anna. *Hambatan-hambatan Komunikasi*. Di akses dari <http://annavaniavrnt.blogspot.com/2014/11/hambatan-hambatan-komunikasi.html>, pada tanggal 31 Juli 2019. Pukul 07.20.

L

A

M

P

I

R

A

N



Gambar 1. Wawancara dengan informan yang bernama ilham



Gambar 2. Wawancara dengan informan yang bernama Hatijah



Gambar 3. Wawancara dengan informan yang bernama Sahid



Gambar 4. Wawancara dengan informan yang bernama Suriati



Gambar 5. Wawancara dengan informan yang bernama Indah



Gambar 6. Wawancara dengan informan yang bernama Sehu

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Moh Al ilham

Umur : 22 tahun

Pekerjaan : Mahasiswa

Menerangkan bahwa:

Nama : St. Magfirah Cahyani

Nim : 50700115081

Jurusan/ Fak : Ilmu Komunikasi/ Dakwah dan Komunikasi

Mahasiswa yang bersangkutan telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi sebagai penelitian dalam tugas akhir kuliah.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagai mana mestinya.

Gowa,

2019



Informan

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hatijah
Umur : 53 tahun
Pekerjaan : Pedagang

Menerangkan bahwa:

Nama : St. Magfirah Cahyani
Nim : 50700115081


Jurusan/ Fak : Ilmu Komunikasi/ Dakwah dan Komunikasi

Mahasiswa yang bersangkutan telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi sebagai penelitian dalam tugas akhir kuliah.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagai mana mestinya.

Gowa,

2019


.....

Informan

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muh Sahid

Umur : 24 tahun

Pekerjaan : Wiraswasta

Menerangkan bahwa:

Nama : St. Magfirah Cahyani

Nim : 50700115081

Jurusan/ Fak : Ilmu Komunikasi/ Dakwah dan Komunikasi

Mahasiswa yang bersangkutan telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi sebagai penelitian dalam tugas akhir kuliah.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagai mana mestinya.

Gowa,

2019



Informan

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : St. Sur'at
Umur : 50 tahun
Pekerjaan : Ibu rumah tangga

Menerangkan bahwa:

Nama : St. Magfirah Cahyani

Nim : 50700115081


Jurusan/ Fak : Ilmu Komunikasi/ Dakwah dan Komunikasi

Mahasiswa yang bersangkutan telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi sebagai penelitian dalam tugas akhir kuliah.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagai mana mestinya.

Gowa,

2019


Informan

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Indah Mawarni

Umur : 24 tahun

Pekerjaan : Wiraswasta

Menerangkan bahwa:

Nama : St. Magfirah Cahyani

Nim : 50700115081

Jurusan/ Fak : Ilmu Komunikasi/ Dakwah dan Komunikasi

Mahasiswa yang bersangkutan telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi sebagai penelitian dalam tugas akhir kuliah.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagai mana mestinya.

Gowa,

2019



Informan

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sehu Dg. Ngangka

Umur : ~~Petani~~ 59 tahun

Pekerjaan : Petani

Menerangkan bahwa:

Nama : St. Magfirah Cahyani

Nim : 50700115081

Jurusan/ Fak : Ilmu Komunikasi/ Dakwah dan Komunikasi

Mahasiswa yang bersangkutan telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi sebagai penelitian dalam tugas akhir kuliah.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagai mana mestinya.

Gowa,

2019



Informan



PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
BIDANG PENYELENGGARAAN PELAYANAN PERIZINAN

Nomor : 16000/S.01/PTSP/2019
 Lampiran : -
 Perihal : Izin Penelitian

Kepada Yth.
 Walikota Makassar

di-
Tempat

Berdasarkan surat Dekan Fak. Dakwah dan Komunikasi UIN Alauddin Makassar Nomor : B-1862/Un.06-DU.I/PP.00.9/05/2019 tanggal 07 Mei 2019 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

Nama : **ST MAGFIRAH CAHYANI**
 Nomor Pokok : 50700115081
 Program Studi : Ilmu Komunikasi
 Pekerjaan/Lembaga : Mahasiswa(S1)
 Alamat : Jl. Slt Alauddin No. 63 Makassar

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka penyusunan Skripsi, dengan judul :

" IMPRESSION MANAGEMENT CALON MENANTU TERHADAP CALON MERTUA "

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. **15 Mei s/d 13 Juni 2019**

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami **menyetujui** kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Makassar
 Pada tanggal : 15 Mei 2019

A.n. GUBERNUR SULAWESI SELATAN
KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU
PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN
 Selaku Administrator Pelayanan Perizinan Terpadu

A. M. YAMIN, SE., MS.
 Pangkat : Pembina Utama Madya
 Nip : 19610513 199002 1 002

Tembusan Yth
 1. Dekan Fak. Dakwah dan Komunikasi UIN Alauddin Makassar di Makassar;
 2. *Perlinggal*.

IMPRESSION MANAGEMENT CALON MENANTU TERHADAP CALON MERTUA

ORIGINALITY REPORT

18%	18%	0%	%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	sulselprov.go.id Internet Source	8%
2	pakarkomunikasi.com Internet Source	6%
3	likusaen-nain.blogspot.com Internet Source	3%
4	repositori.uin-alauddin.ac.id Internet Source	2%

Exclude quotes On

Exclude bibliography On

Exclude matches < 2%

RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama lengkap St. Magfirah Cahyani lahir di Kabupaten Gowa pada tanggal 4 Oktober 1996, merupakan anak kedua dari tiga bersaudara. Penulis bertempat tinggal di desa Jenetallasa kecamatan Pallangga kabupaten Gowa. Penulis menempuh awal pendidikannya di SD Tombolok, kemudian ia lulus di tahun 2009. Di tahun yang sama, penulis melanjutkan pendidikannya di SMPN 1 Pallangga dan lulus di tahun 2012, kemudian penulis menempuh pendidikan selanjutnya di SMAN 1 Pallangga yang sekarang berganti nama menjadi SMAN 9 Gowa dan lulus tahun 2015.

Setelah menamatkan pendidikannya di bangku sekolah menengah atas, peneliti memutuskan untuk melanjutkan pendidikan di bangku perkuliahan. Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar adalah nama tempat peneliti menimba ilmu. Mengambil jurusan Ilmu Komunikasi di fakultas Dakwah dan Komunikasi memberikan banyak pembelajaran di dalam hidup peneliti.

Selama masa perkuliahan, bukan hanya pelajaran, pengalaman yang begitu berkesan pun dirasakan oleh peneliti. Mengikuti pelatihan Da'i, pernah menggarap iklan, menggarap film pendek dengan judul *Prasangka*, mendatangi tempat-tempat baru untuk tugas *photography*. Berkesempatan menjadi pembawa acara dalam tugas *talkshow*, mendatangi beberapa media seperti I-Radio, Telkom, dan XL, serta melakukan Praktek Kerja Lapangan di UPT Museum dan Taman Budaya DISBUDPAR Sulawesi Selatan tahun 2018.

Penulis berharap dengan adanya skripsi ini dapat membantu menambah referensi bagi pembaca, baik dalam bidang komunikasi maupun dala bidang lainnya.